

互联网 + Internet +

融资 必读

严行方◎著



一直不明白为什么融资难？看完本书后豁然开朗了。
原来，是过去没遇到互联网+！

在你困难的时候，能拿出**200元**的是**朋友**，拿出**2000元**的是**兄弟**，拿出**2万元**的是**亲戚**，拿出**20万**的是**父母**；但能拿出**200万**甚至**2000万**的，**只有我：融资！**

 中国纺织出版社

内 容 提 要

企业融资难全球普遍存在，我国尤其突出，这是由特殊国情决定的。融资难从来就不是单纯的资金问题，更与信用、信息、风险，与把资金引向实体经济的制度安排及运营机制、价格要素市场化有关。

本书从互联网+融资的基础说起，详细介绍了网上借贷、抵押贷款、无抵押贷款、网上众筹、网上众创、天使投资、风险投资、私募股权投资等的融资方法与技巧，并进一步总结了经验教训。相信无论什么类型、什么规模的企业，都能从中找到适合自己的案例，获得切实指导。

图书在版编目（CIP）数据

互联网+融资必读 / 严行方著. —北京：中国纺织出版社，2016.3

ISBN 978-7-5180-2264-9

I. ①互… II. ①严… III. ①互联网络—应用—企业融资—研究 IV. ①F275.1-39

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第007931号

策划编辑：于磊岚 特约编辑：朱 方 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 http://weibo.com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2016年3月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：16

字数：194千字 定价：38.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

序 PREFACE



融资难在全球各国普遍存在，我国尤甚，这是有历史原因的。

在过去计划经济时代，我国的银行只是国家管理经济的一种工具，银行对百姓的要求仅仅局限于“爱国储蓄”，所以一直没有合适的支付工具。到了 20 世纪 90 年代，虽然逐步允许百姓开具个人支票了，可是，连个人信用都还没有建立起来，又有谁敢接受这样的支票呢！因此能看到，这一阶段在我国很快就一跃而过，直接进入到了借记卡和信用卡时代。但直到这时候，银行对百姓的服务面依然不大，服务也不便捷，这就直接催生了互联网时代第三方支付体系，给互联网+金融留下了巨大的发展空间。

直到现在依然能看到，是市场经济的不完善，银行治理结构、经营机制不健全，服务意识欠缺，使得我国信贷资源配置效率不高；而直接融资的不发达，投资者和融资者缺乏连通渠道，又最终导致资金多却融资难、融资成本高的局面。P2P 平台，动辄就能集聚起几十亿、上百亿资金；由此带来的风险也相应提高。

从数据看，自 1949 至 2008 年的 60 年间，我国银行系统发放的信贷一共是 30 万亿元，而 2009 至 2014 年这 6 年间就达到 50 万亿元，不但资金配置效率不高，而且有相当部分进入了该退而没退出的“僵尸”企业。



不用说，融资问题从来就不全是资金问题，还与把资金引向实体经济的制度安排与运营机制、价格要素的市场化有关。只有以土地、能源、劳动力、原材料等为代表的一般商品的价格信号准确，才能向市场传递准确的资金价格信号，从而引导直接融资，彻底消除融资难。

当前，我国正在掀起“大众创业、万众创新”的高潮。2014年我国新登记企业1293万户，比上年增长49%，但随之而来一个必然绕不过去的核心问题是：如何打通“融资难、融资贵”的瓶颈？这个问题不解决，“大众创业、万众创新”未必不会成为一句空话。

能看到的是，我国正在这方面作出实际努力。先是2015年6月11日《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》出台，紧接着是7月18日国务院10部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，一前一后，两者就很好地手牵手起来了。

不但如此，对于大众创业来说，互联网+融资还是第一波最直接、最有效的强劲动力（第二波则体现在企业成长到一定阶段后更高的资本需求上）。所以，对于千千万万企业尤其是中小微企业来说，当务之急是要好好利用互联网+融资平台，切实解决融资难、融资贵，助企业发展壮大以至腾飞。如果说，在互联网+融资尚未出现之前，融资难、融资贵还是一种常态的话，那么今天，就已经到了应该终结这一局面的时候了。

本书从互联网+融资的基础说起，详细介绍了网上借贷、抵押贷款、无抵押贷款、网上众筹、网上众创、天使投资、风险投资、私募股权投资等的融资方法与技巧，并进一步总结了经验教训。相信无论什么类型、什么规模的企业，都能从中找到适合自己的案例，获得切实指导。

李行方

2015年11月

目录 CONTENTS



第1章 基础知识

互联网+融资以与直接融资、间接融资并列的地位和自己独到的方式，缓解着小微企业及个人的融资难问题。互联网+融资并非我国独有，但唯有我国最典型、最普及、最傲娇！

什么叫互联网+融资 / 002

企业融资的三大类型 / 005

互联网+融资优势何在 / 008

互联网+融资起什么作用 / 010

几组相近概念的区别 / 012

贷款利率的“两线三区” / 016

破解融资难的根本出路 / 018



第2章 网上借贷

网上借贷的原意是民间借贷网络版，但它与银行借贷又不是完全割裂的；相反，两者时分时合、相互贯通，既能通过网络扩大影响，又能提高撮合效率，拥有无比广阔的市场和发展前景。

什么是网上借贷 / 026

网上借贷的类型和模式 / 030

孪生兄弟一 P2P / 033

孪生兄弟二 P2B / 037

网上借贷助他成功 / 040

网上借贷就是高利贷吗 / 043

第3章 抵押贷款

抵押贷款是最常见的一种融资方式。债权人要求借款人用足额抵押品做保证后才放贷，实在不是它的初衷。在其背后，体现的是债权人面对信用缺失、信息不对称、风险隐患的一种无奈。

个人担保贷款 / 046

个人经营贷款 / 048

房产抵押 / 050

个人商铺抵押 / 053
经营性物业抵押 / 054
汽车抵押 / 056
典当抵押 / 058
票据贴现 / 060
保单贷款 / 061
银行理财产品质押 / 063
循环贷款 / 065
浮动抵押 / 066
成长型企业的成长之路 / 067
厂房搬迁的固贷通 / 069
租赁公司的银租通 / 071

第 4 章 无抵押贷款

无抵押贷款其实还是有抵押的，那就是借款人及全社会的信用。如果大环境无信用可言，即使你个人或企业的信用再好，银行也不会贸然放贷。这不怪它无情，它只是担心劣币驱逐良币。

无抵押经营贷款 / 074
无抵押小额贷款 / 076
无抵押灵活贷款 / 078
无抵押装修贷款 / 079
企业无抵押贷款 / 081



个人无抵押贷款 / 083
小微企业信用贷款 / 085
再就业小额担保贷款 / 086
创业通和创业贷 / 087
无抵押商界精英贷款 / 089
无抵押工薪族贷款 / 090
无抵押女性贷款 / 092
无抵押本科生贷款 / 093
信用担保 / 095
联保贷款 / 096
订单贷款 / 099
封闭贷款 / 100
小本生意的信用贷 / 101
POS 机商家的生意贷 / 103
方便灵活的苏式微贷 / 105

第 5 章 网上众筹

有人说，众筹可以简单地理解为团购和捐赠的升级版。它爱听故事、门槛低，大到开公司、拍电影，小到旅游、约会，众人拾柴火焰高，都可能让你美梦成真，被称为“贩卖梦想”的模式。

众筹的基本概念 / 108
几种常见的众筹模式 / 111

网上众筹有三大优势 / 114

网上众筹的三大风险 / 115

众筹怎样缓解融资难 / 118

异军突起的股权众筹 / 121

第6章 网上众创

创客代表的是一个最具有创造力的群体，他们在一个名叫众创的空间互帮互学相互取暖，以最少的资金投入碰撞出创新火花。从传统的产品思维到用户思维，这样的创意更可能走向创业。

什么叫网上众创 / 126

网上众创的类型 / 130

网上众创如何融资 / 133

网上众创怎么操作 / 136

传统企业的创客化 / 138

第7章 天使投资

万事开头难，初创企业最需要的往往是“天使”般的资金呵护。天使投资在哪里、怎样才能找到他们、如何制作融资计划，他们怎么筛选项目、又以什么方式退出，都是你要了解的。



- 什么叫天使投资 / 144
- 哪里去找天使投资 / 147
- 写好你的融资计划书 / 151
- 天使投资怎么选项目 / 153
- 天使投资怎么退出 / 157
- 天使投资成功率不高 / 162

第8章 风险投资

在融资的长途跋涉中，风险投资就像城里的公交车。你等啊等，它就是摇摇晃晃不来，可突然间会一来好几辆。再怎么等，有车乘，等就是值得的，总比走路快，况且是在你走不动的时候。

- 什么叫风险投资 / 168
- 什么时候需要风险投资 / 171
- 哪里去找风险投资 / 173
- 怎么争取风险投资 / 176
- 风险投资怎么选项目 / 179
- 风险投资的商业模式 / 182

第9章 私募股权投资

暴风科技在 A 股连拉 36 个涨停板之后，微信中流传的招聘广告“3 年前月薪 8000，今朝坐拥 4000 万”，揭露了私募股权投资的暴富神话。私募股权的互联网化，就是你熟悉的股权众筹。

- 什么叫私募股权投资 / 190
- 什么时候需要私募股权 / 193
- 怎样争取私募股权投资 / 197
- 私募股权的投资过程 / 200
- 私募股权投资如何退出 / 203
- 怎样拒绝私募的忽悠 / 205

第10章 经验教训

互联网+融资中有 60% 的事情枯燥无比，没人爱听；剩下的 40% 至少 25% 是不能说的秘密，说出来不是得罪你就是得罪他或者涉嫌非法；最后这 15% 虽然可以讲，却又裹着一把鼻涕一把泪。

- 三大忠告八项注意 / 210
- 给创业者插上腾飞翅膀 / 214



- 谨防一夜变成穷光蛋 / 218
- 天上不会掉馅饼 / 220
- 担保落笔要谨慎 / 224
- 这些无抵押贷款不可信 / 228
- 哪些人适合做担保 / 233
- 与非法集资的区别 / 234

【附录】

- 关于促进互联网金融健康发展的指导意见 / 237

第 1 章 基础知识

互联网+融资以与直接融资、间接融资并列的地位和自己独到的方式，缓解着小微企业及个人的融资难问题。互联网+融资并非我国独有，但唯有我国最典型、最普及、最傲娇！

什么叫互联网+融资

探讨互联网+融资，让我们首先从概念说起。

所谓互联网+融资，是指企业或个人与银行等金融机构之间，以互联网为基础进行的借贷活动。

这时候的借款人，不必非得像传统借贷那样去实体金融机构，而是可以通过网络填写贷款需求、提供相关资料；然后，通过网络平台或向银行等金融机构提出贷款申请，在网上放款及还贷。

并未改变传统融资的本质和核心

需要指出的是，互联网+融资并没有改变传统融资的本质和核心。

具体地说，互联网+融资的核心功能，依然是金融契约内涵，只不过是其存在形态从传统的纸质变成了电子；与此同时，金融风险的内涵也没有改变，传统融资渠道中存在的风险如市场风险、信用风险、流动性风险、操作风险、技术风险、法律合规风险、道德风险等，在互联网+融资中同样存在，只是表现形式不同罢了。

进一步说，因为表现形式不同，所以互联网+融资与传统融资在具体监管措施方面必定会有一定的差别，但这并不构成互联网+融资与传统融资的根本区别。当然，这不是本书要讨论的重点，所以按下不表。显而易见的有两点：

一是互联网+融资是一种新型的数字化融资方式，对借贷双方都有利。借款人只要动动鼠标就可以完成融资全过程，最多只要去一次实体银



行或金融机构办理相关手续；这样，从贷款申请、审批到放款，就能打破时间和空间限制，既提高效率，也降低了融资成本及时间成本，能够有效破解小微企业贷款难题。因为它顺应网络时代发展需求，因而深受欢迎。

二是互联网+融资必然具有互联网属性，所以，这些平台至少目前基本上都不急于追求盈利。因为从总体上看，这个行业目前还处于前期投入阶段，需要以市场开拓为主要目标。即使通过各轮融资拿到了资金，也主要会用于网点建设和人才引进。事实也正是如此。过早追求盈利目标，无论对自身还是整个行业都没有太大好处；更关键的是要抢占市场先机、跑马圈地，一旦有了傲人的市场份额，以后就一切都好说了。

与传统金融机构贷款“亦敌亦友”

有人认为，互联网+融资与传统银行贷款是“亦敌亦友”的关系，至少目前还是你中有我、我中有你，并且看不到有前者取代后者的可能。

归根到底，是因为金融的核心是信用、信息与风险；可是，人的本性却不会因为融资平台的改变而改变。或者说，不会因为互联网减少了信息不对称，就会增加彼此的信任感。换句话说就是，互联网+融资至少只有先把这些彻底搞定，才有可能完全颠覆传统金融业。

从未来发展趋势看，无论互联网+融资还是传统金融业，都不太可能会与对方拼个“你死我活”，而更可能会“生活在同一片蓝天下”。

传统金融机构的绝对优势领域，在于它的传统服务和产品；而互联网+融资的绝对优势，在于软件开发、硬件设备、初创期的新技术和新模式。

说得更通俗一点就是，传统金融机构的优势在于它有肉骨头可啃，如对公大中型企业业务、高端零售业务、机构业务等，这些就都是互联网+融资望尘莫及的。尤其是那些高净值的、非标准化产品和服务，更是它的

强项。至于微型贷款这一块，虽然会受到互联网+融资的强力冲击，但这原本就只是它的附带业务，无碍传统金融大局。

而互联网+融资的优势在于它的平台，在于开拓尚未开发的客户，以及小微企业融资，这些方面它要比传统金融机构更有优势。

数据表明，我国大多数企业的融资需求在200万元以下，具体是：200万元以下占87%，100万元以下占76%，50万元以下占55%。而这些企业或个人的融资需求，便恰好是互联网+融资所擅长的。也就是说，互联网+融资的服务优势主要在于这些低净值的标准化产品和服务。^①

井喷式发展的主要原因

最近两年来，互联网+融资在我国出现井喷式发展。虽然它听上去有些“高大上”，但实际上早已融入人们的经济生活和社会交往当中。最常见的互联网+融资模式如第三方支付、网上借贷、P2P、股权众筹等概念已经家喻户晓，就能很好地证明这一点。

为什么会这样？这是因为互联网+融资的核心就是降低交易成本、比传统金融更加民主化，这种内在动力势不可挡。

总体来看，互联网+融资在我国出现井喷式发展的原因主要有：

一是我国企业和个人的资金需求没有在直接融资市场和原有金融市场（银行）得到满足，这种金融压抑就必定会在其他地方得到释放。

二是互联网+融资的根基在于以互联网为代表的现代信息技术，具体表现在——“大”，大数据；“云”，云计算；“平”，社交网络平台；“移”，移动支付。这种建立在大数据基础上的标准化金融产品的销售，必然会缓解部分企业和个人的融资饥渴。

三是为了维护社会稳定，政府必然会要求各类金融产品实现“刚性兑

^① 《中国式金融环境下互联网金融利弊并存》，腾讯网，2014年11月10日。



付”，而这样做的副作用则是让投资者失去风险意识，同时也造成市场对风险定价的错乱。举个最通俗的例子：所有理财产品中都有关于融资风险等级的提示，可是大多数人熟视无睹，认为这“不可能”发生，否则必定会遭到政府出面干预。这样的“共识”也是我国互联网+融资增长过快的因素之一，而这也为一些融资平台的道德风险埋下了伏笔。

四是政策性红利和监管套利的存在。由于传统银行业融资成本高，有准入限制，包括利率、资本充足率、贷存比等方面的要求；相比之下互联网+融资过去几年中一直没有受到应有的监管，这种监管的不对等就会出现套利空间，即过去所说的“双轨制”，确切地说是金融价格双轨制。

2015年5月，中国银行业监督管理委员会就试点成立独立法人“直销银行”事宜，开始向5家银行征求意见。这也意味着2013年以来国内已有的20多家传统银行陆续推出的网上直销银行，以后将会合法化。随之而来的是，它必然会推动互联网+融资走向规范化、合法化、普及化。

企业融资的三大类型

企业融资可分为直接融资、间接融资、互联网+融资三大类型。放在这样一个大视野来看互联网+融资，会对它有更加全面和深入的了解。

直接融资

所谓直接融资，简单地说就是借款人和贷款人直接发生关系。

股票投资是最典型的直接融资。你买了这家企业的股票，就意味着把钱投给了这家企业，然后它每年会给你分红（当然，发生亏损时也就没什



么可分的了)，这分红就相当于它给你的投资回报。

债券也是一种典型的直接融资。如果你买了一家企业的债券，就等于直接把钱借给了这家企业；而你则可以从这家企业定期收到利息。债券到期后，你便可以一次性收回本金。

所不同的是：债券融资有期限，借款人到期可以拿回本金；而股票投资是没有期限的，除非你把股票转让给别人，否则不可以退给企业。

间接融资

所谓间接融资，简单地说就是借款人和贷款人通过第三方发生关系。

这里的第三方称为中介，金融中介，可以是机构也可以是个人。最常见的中介机构是银行、投资公司、信托公司，互联网+融资中的平台也是其中之一。公众把钱存入银行，银行再把每个人的存款集中起来贷给那些缺钱的企业或个人，这样就很好地完成了间接融资的全过程。

在这里，银行贷款给借款人所收取的贷款利息，减去付给储户存钱所付出的存款利息，差额就构成了银行的主要盈利来源。

容易看到，与直接融资相比，间接融资具有以下两大特征：一是实现了所有权和使用权的分离。举例说，你把钱存入银行，银行再把你的钱集中起来贷给谁，或者根本就没有贷出去，是你管不着的。二是这个分离过程是有报酬的，主要体现为股息或利息，也就是说中介无利不起早。

在我国，过去有 85% 以上的融资是通过银行实现的间接融资，这在经济学界被称为“中国式金融”。为什么？因为这种主要由银行把控的融资渠道和方式极不正常，政府在银行的背后也扮演着过于重要的角色。

一方面，每家银行都俨然是一台庞大的金融机器，所有业务布局都需要总行把关；而总行总是会把风险控制放在首位，甚至不惜为此牺牲效率和创新。另一方面，因为互联网+融资的本质是透明化和去中介化，所

以靠牌照制获得利息收入的银行决不会心甘情愿地主动加速互联网化、从而主动舍弃自己的收入与利润。^①

在这种宏观环境下，许多能够为社会创造价值的“好企业”就无法顺畅地融到资金，要么贷不到款、要么成本很高；相反，在直接融资市场（股市等），长期投资者也无法得到一种合理、稳定的投资回报率。所以能看到，我国A股市场上风险和收益之间是不存在正相关关系的，市场参与者并没有遵守股市应有的基本游戏规则。^②

直接融资渠道不畅，间接融资渠道又受人把控，这就造成了全社会对金融的一种“饥渴效应”。正是在这种环境下，互联网+融资应运而生。

互联网+融资

互联网+融资之所以能作为第三种融资方式，独立于直接融资和间接融资，是因为：它既不是借贷双方直接见面，也不是通过中介来进行的。

虽然互联网融资平台也可以说是一种中介，但它和传统的金融中介相比，无论是透明度还是支付便捷性都更接近于直接融资，资金也是双方直接交易的。它既不是直接融资，又跳过了银行、券商、交易所等金融中介，显示出互联网+融资的根本特性：金融脱媒。

所谓金融脱媒，也叫金融非中介化，是指在金融管制背景下，资金借贷双方尽可能跳过商业银行等所有中间环节，完成体外循环。

从全球发展趋势看，随着经济金融化、金融市场化步伐越来越快，商业银行作为金融中介的地位在相对下降，金融脱媒将会成为一种必然。不过平心而论，互联网+融资能够冲击传统金融的主要是微型贷款、金融产

^① 肖君秀、蓝姝：《“金饭碗”从基层蔓延至高层，逃离银行业体制困局》，载《华夏时报》，2015年8月20日。

^② 芮萌：《中国式金融环境下互联网金融利弊并存》，腾讯网，2014年11月10日。



品销售、消费贷款方面；而在对公大中型企业业务、高端零售业务、机构业务上，暂时还看不到产生了多大的冲击。

由此产生的互联网+融资，呈现出以下五种金融业态，与线下传统的间接融资相对应：一是第三方支付，二是大数据金融，三是网上理财，四是P2P，五是股权众筹。容易看出，它与间接金融又是有显著区别的。

互联网+融资优势何在

这些年来，互联网+融资在我国得到蓬勃发展不是偶然的，而是它内在强盛生命力的表现。

数据表明，2014年我国支付机构累计发生的网络支付业务，包括互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付业务等在内，共有374.22亿笔，金额24.72万亿元，分别同比增长93.4%和137.6%。截至2014年末，全国范围内活跃的P2P网络借贷平台1575家、贷款余额1036亿元；众筹平台128家，其中股权众筹平台32家、商品总筹平台78家、纯公益众筹平台4家、股权+商品性质的混合型众筹平台14家。

以其中的股权众筹平台为例，从2014年可获取的261个成功项目数据中得知，筹资总额高达5.8亿元；另外15家主要商品众筹平台完成的投资项目总数为3014个，成功筹集金额2.7亿元，活跃人数至少在70万人以上。考虑到还有许多第一梯队中的融资平台没有公开具体数据，所以保守估计，2014年我国互联网+融资众筹平台的筹资总额至少在15亿元。^①

^① 温信祥、张蓓：《互联网金融破解创新小微企业融资难题》，载《中国工业评论》，2015年7月13日。



与传统融资渠道方式相比，互联网+融资具有以下四大优势：

在更大范围内配置资源

由于互联网+融资的资金供需信息是直接发布在网上的，信息流通没有国界；再加上它又不需要经过任何金融中介和市场，所以，供需双方直接联系和交易的选择面一下子就扩大了许多倍。

最常见的是，一名投资者可以向几百位借款人发放每笔金额哪怕只有几十美元的贷款，而这是传统融资方式怎么也不敢想象的。

更高的透明度

有人把互联网+融资称为“民间融资的阳光化”。意思是说，这种融资方式非常公开、透明，有助于实施民间监督和社会监督。

这种公开、透明不但包括规则，还包括收费标准、信息披露、全方位展示资金来源和去向。如果融资平台自己不公布相应数据，那么就会有其他民间监测机构来帮它进行披露，一点都跑不掉。

更低的信用风险

无论互联网+融资还是传统融资，都力求把风险降到最低。由于互联网+融资引进了大数据技术，所以几乎不存在暗箱操作，融资风险更低。

究其原因在于，随着信息技术的发展，几乎所有交易数据都能得到有效记录和保存，并且其范围远远超过传统的征信范畴。换句话说就是，不但包括浏览、交易数据，就连与融资无关的社交网络痕迹、手机通讯记录等也会被通通纳入其中，让你无处遁形。

例如，阿里巴巴集团就建有3亿名实名制用户的互联网信用档案。



2014 年该公司推出芝麻信用业务，2015 年 6 月客户凭芝麻分和芝麻信用报告就可以申请新加坡和卢森堡签证，不再需要提交资产证明、在职证明、户口本等复杂资料。这说明什么？恰好说明其信用档案具有相应可靠性，并且已经可以广泛应用在各项业务上，而不仅仅是网上交易了。

更低的操作成本

由于实行网络销售，互联网+融资的交易成本极低。

具体数据是：2013 年支付宝单笔交易系统的处理成本只有 0.02 元，大大低于国内外平均水平；上海陆家嘴国际金融资产交易市场通过互联网获取客户的成本是 3‰，只有银行的 1/5；余额宝直销的管理费是 0.3%、托管费是 0.08%、销售服务费是 0.25%，合计也才只有 0.63%。

操作成本大大降低了，当然就会更有助于借贷双方，同时也降低平台的竞争成本，这可全要托互联网技术进步所带来的福。

互联网+融资起什么作用

互联网+融资是互联网+金融的一部分。回顾历史，我国的互联网+金融是以 2011 年中央银行发放第三方支付牌照为标志，开始进入规范发展轨道的。截至 2014 年末，我国第三方互联网支付交易规模达到 80767 亿元，同比增长 50.3%；全国范围内活跃的 P2P 网上借贷平台 1575 家，贷款余额 1036 亿元；众筹融资平台 116 家，当年新增 78 家，众筹融资金额超过 9 亿元。

互联网+融资的崛起，有力地冲击了传统金融业；并且，随着互联网



技术终端的日益普及，金融民主化观念已经渗透到每个人的生活中，成为普惠金融发展的基础。

互联网+融资的作用主要表现在以下三方面：

填补了市场空白，带来了增量变革

据波士顿咨询（BCG）2013年全球消费者信心调查，超过30%的中国消费者会把20%以上的收入存入银行，这一数字在其他国家往往不到10%。这表明，中国消费者严重缺乏投资渠道，并由此构成了具有“中国特色”的金融抑制，同时也促成了互联网+融资的发展原动力。

调查显示，在2013年末中国6.161亿网民中，家庭月收入在1万元以上的6340万网民更关注传统金融（其中：无网银互联网用户2890万、非活跃网银用户1380万、最近3个月内曾使用过的活跃网银用户2070万）；而家庭月收入在1万元以下的5.527亿网民中（其中家庭月收入6000至1万元的无网银互联网用户4720万、非活跃网银用户2100万、活跃网银用户3160万，4000至6000元的分别为6490万、2860万、4290万，4000元以下的分别为1.3亿、7650万、1.1亿），有1.845亿人更关注以余额宝为代表的互联网+金融（他们其实就是其中的活跃网银用户），人均余额宝5000元人民币。如果没有互联网+金融，这部分潜力就无法发挥出来。

激活金融体系

传统金融业四平八稳、死气沉沉，互联网+金融的出现使得它产生了强有力的鲶鱼效应，对活跃整个金融体系有好处。

举例说，传统金融模式下，一笔贷款的发放周期在一两个月甚至更久，而不少互联网+融资平台如“阿里小贷”则已经实现了“3-1-0”标准：3分钟完成在线申请，1秒钟获得贷款，0人工干预。整个流程全自动，



既降低了融资平台的交易成本，又降低了企业融资的时间成本。由于完全跳过银行柜台，所以必然会提高支付效率；并且还会在价格发现功能中，更及时、准确地反映资金供求关系，引导资金合理流动。

更好地服务实体经济

与传统金融脱胎于保管和支付业务相比，互联网+融资具有更好的实体经济基因。互联网+融资更多地服务于小微企业和创业企业，风险承受能力自然就要大大超过传统金融业。而从宏观方面看，创业企业是经济活力的源泉，唯有风险投资和互联网+融资才能给予它们有效支持。

展望互联网+融资的发展前景，可谓前途无量。从理论上说，互联网+融资以及整个金融业都必须践行“从实体经济中来、到实体经济中去”的闭环。未来的互联网+融资必定会朝着“人人金融”、“随身金融”方向演变，随时随地有银行跟随，成为“人本金融”的先行者。^①

几组相近概念的区别

许多读者对互联网+融资的相关概念搞不清，这里试举几组加以讨论。

互联网金融和金融互联网

一般认为，所谓互联网金融是指互联网企业介入金融领域，而所谓金

^①《阿里研究院“互联网+”研究报告》，2015年3月。



融互联网则是指金融企业采用互联网手段。这种说法虽然过于生硬，却也不无道理，体现了谁占据主动性，是谁服务于谁。

当然，更准确也更容易被人接受的说法是，互联网金融就是用互联网思维来做金融行业的事。那么，互联网思维又指什么呢？那就是：开放、平等、协作、分享、去中心化、客户体验至上。

按照这样的标准来对照，目前我国互联网金融有部分做到了，但更多的部分还做得很不够。所以可以说，从短期看，我国的互联网金融更多的是金融属性，互联网只是被当成一种工具在使用；但从长期看，这一步很快就会过去，核心将会逐步转移到互联网思维上来。

为什么？因为当互联网金融平台足够多时便会引发激烈竞争，促使它内部越来越规范，也促使政府从外部对它进行规范，从量变引发质变。

从全球看，最具有互联网金融属性的是 P2P；可是，目前我国因为缺乏有效的风险控制，P2P 平台还在直接介入交易，这样就使得本该金融脱媒的互联网金融脱媒不了，更多的 P2P 或者背靠银行信用、或者干脆自己也成为银行的一部分，这就违背了互联网金融该有的去中心化。

互联网金融和网络金融

这里的区别主要是：互联网的概念比较明确，就是指 internet；而网络的概念就大了，不仅包括互联网，还包括内联网 intranet、本地网和专用网等。

这样一厘清，就容易看出：互联网金融是指利用互联网从事并完成金融活动；而网络金融也叫电子金融，除了互联网金融以外，还包括其他更大的外延，如 ATM 异地存取、异地划卡支付等，因为它们都是利用银行系统、银联系统的专用网络来达成的。

当然，这两者之间可以有重复。例如，网上支付、网上交易等就既可以看作是互联网金融又可以看作是网络金融。这实在不奇怪，因为互联网金融本身就是网络金融的一部分，是网络金融发展到更高阶段的产物。



互联网金融和电子商务

上面已经提到，互联网金融可以简单地理解为把传统的金融业务放到网上来进行；而电子商务也是一样的道理，就是把传统的商业贸易通过网络（互联网 internet、企业内部网 intranet、增值网 van）来完成。

由此可见，两者之间的共同点在于网络。因为货币也是商品的一部分（货币是特殊商品），所以可以说互联网金融也是电子商务的一部分。只不过，互联网金融虽然属于电子商务，概念却要比电子商务精致得多。

互联网融资和互联网金融

上面已经提到，互联网金融是指传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资、信息中介服务的一种新型金融业务模式；而互联网融资，只是互联网金融的一部分，是指互联网金融模式中有关资金融通这一块。

根据规范的说法，互联网金融包括第三方支付、P2P、股权众筹、互联网证券、互联网保险、消费金融等业务领域；而互联网融资则主要是指其中与互联网思维有关的网上借贷、众筹模式、众创空间、天使投资、风险投资、私募股权融资等。

如果从最初的第三方支付开始算起，互联网金融在我国存在的时间已经超过 10 年。只不过在过去 10 多年里，大多数互联网金融与融资业务并没有受到过真正的监管，直到 2015 年 7 月《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》出台，这算是一个里程碑式的标志性事件。

网上借贷和电子银行

所谓电子银行，是指金融机构开办的电子银行业务，它最重要的形式



便是网上银行。网上借贷是网上银行的主要业务之一，除此以外还有网上支付、网上转账、网上购物等。

两者的区别主要在于：网上借贷只要通过电脑和网络就能完成所有贷款步骤，而电子银行则主要起联络作用，关键性的步骤如抵押办理、借贷合同的签署等都需要在线下进行；网上借贷的双方都是个人，而电子银行的双方分别是个人和银行机构；网上借贷双方能够突破时间和地域限制，协商成本非常低，而电子银行则做不到这一点。

贷款机构和网络融资平台

贷款机构有两大类：一是贷款公司，二是小额贷款公司。

所谓贷款公司，是指经中国银行业监督管理委员会批准，由境内商业银行或农村合作银行在农村设立的，专门为县域农民、农业和农村经济发展提供贷款服务的非银行业金融机构。

所谓小额贷款公司，是指由自然人、企业法人、其他社会组织投资者设立的，经营小额贷款业务、不吸收公众存款的有限公司或股份有限公司。

这两种贷款机构的经营目的相似，都是服务于“三农”；经营原则相同，都体现为小额、分散的特点，并且都已上网开展业务。可是与网络融资平台相比，两者之间还是有区别的：其一是贷款机构开展业务有政策性要求，主要服务于“三农”；而普通的网络融资平台则没有这种限制。其二是贷款机构在网上发布信息只具广告作用，关键步骤都在线下进行；而网络融资平台则可以直接在网上办妥所有手续。其三是，贷款机构只能用自有资金放贷，并且在法律上有严格的比例要求；而网络融资平台本身是没有自有资金的，它只能撮合借贷双方成交。

民间借贷和非法集资

从概念层面看，民间借贷是指在国家批准的金融机构开展的金融业务



之外的借贷行为，募集资金的对象是特定社会公众；非法集资是指未经法定程序批准，以发行股票、债券、彩票、投资基金证券以及其他债权凭证方式在社会上吸收资金的行为，募集资金的对象是不特定社会公众。

从法律层面讲，民间借贷是国家允许的、合法的；而非法集资则是国家明令禁止的、违法的。

根据 2015 年 9 月 1 日起实施的《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，企业因生产经营需要可以在企业之间相互拆借资金，或者在企业内部通过借款形式向职工募集资金，只是不能专业放贷；当借款人涉嫌非法集资等犯罪或者生效判决认定其有罪后，依然不能因此免除担保人的担保责任；民间借贷年利率在 24% 以内的必须支付，超过 36% 部分的合同无效。

贷款利率的“两线三区”

前面提到，互联网+融资绝大多数属于民间借贷范畴，所以，这里紧接着上面的话题，着重阐述一下《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》中，明确提到的民间借贷利率的允许范围，以及其他一些相关规定事项，这对借贷双方来说都是具有法律效力的。

“两线三区”

该规定明确指出，在民间借贷利率方面，如果双方没有约定利率或者利率约定不明，那么，出借人就无权主张借款人支付借期内利息。通俗地说就是，如果你们没有谈到利息如何计算或者谈得不是十分明确，就应当



放弃这种借款利息。

而如果双方约定了利率，并且约定的利率水平未超过年利率 24%，那么出借人就有权请求借款人按照约定的利率支付利息；如果约定的利率水平超过年利率 36%，那么超过的部分应当认定无效，借款人有权要求出借人返回已经支付的、超过年利率 36% 部分的利息。

这样，就把年利率 24% 以下、24% 至 36%、36% 以上分成三个不同的区域。容易看出，这次司法解释的利率规定，从过去参照中央银行同期贷款基准利率多少倍改成固定利率，是一项重大改变：

第一个区域，是年利率 24% 以下，属于司法保护区。当事人如果起诉到人民法院，法院会予以法律保护。

第二个区域，年利率 24% 至 36%，属于自然债务区。当事人如果依据合同起诉到人民法院，法院不会予以法律保护；相反，如果借款人已经支付了这部分利息，然后起诉到法院要求退回 24% 以上（但未超过 36%）的部分，法院也会依法驳回诉讼请求。

第三个区域，年利率 36% 以上，属于借款合同无效区。当事人如果已经按照合同约定自愿支付了全部利息，后来又反悔向人民法院起诉、要求退回超过 36% 以上的部分，法院会予以法律保护。

不用说，计算年利率的依据是本金。该规定明确指出，借据、收据、欠条等载明的借款金额一般就认定为是本金；如果预先在本金中扣除利息的，应当把实际出借金额认定为本金。如果在前期借款本息结算后，将利息计入后期借款本金并重新出具债权凭证的，前期利率不能超过年利率 24%，超出部分利息不能计入后期借款本金。借款期满本息之和不得超过最初借款本金以及以此为基础年利率 24% 之和，超出部分法院不予支持。

其他相关规定

该规定第一条就明确了民间借贷的概念，系指自然人、法人、其他组



织之间及其相互之间进行资金融通的行为；不包括经金融监管部门批准设立的从事贷款业务的金融机构及其分支机构发放贷款的行为。由此可见，互联网+融资大多属于上述民间借贷范畴。

该规定还特别提到了互联网+融资，其中强调：借贷双方通过网络平台形成借贷关系，如果平台只提供媒介服务，便不需要承担担保责任；这时候当事人如果请求其承担担保责任，法院不予支持。相反，如果网络平台提供了网页、广告或其他媒介，明示或有其他证据证明其为借贷双方提供了担保；那么，这时候根据出借人的请求，法院就应当判决网络平台的提供者承担担保责任。从目前实际情况看，大多数网络平台是提供第三方担保的，所以应当承担担保责任。

至于涉嫌到非法集资犯罪的民间借贷，法院不予受理或应驳回起诉，同时会将涉嫌非法集资犯罪的线索和材料移送公安或检察机关。

该规定还明确指出，下列情形属于无效民间借贷合同：一是套取金融机构信贷资金又高利转贷给借款人，且借款人事先知道或者应当知道的；二是以向其他企业借贷或者向本单位职工集资取得的资金又转贷给借款人牟利，且借款人事先知道或者应当知道的；三是出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；四是违背社会公序良俗的；五是其他违反法律、行政法规效力性强制性规定的。

破解融资难的根本出路

俗话说：“病来如山倒，病去如抽丝。”企业融资难已成痼疾，虽然很难治愈，但也并非绝症。除了前面所说的政府要把助力小微企业发展当做分内职责、承担部分融资成本之外，以下五管齐放有望收到实效：



贷款风险控制

但凡融资都会强调风险可控，互联网+融资也不例外。现在的问题是，怎样才能做到资金安全和可控？在我国，面对互联网金融和融资的蓬勃发展，有关部门的监管并没有及时跟上，所以走过一段弯路。

虽然中央银行在2014年3月就发布了《支付机构网络支付业务管理办法》，可是直到2015年7月31日才正式发布《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》，试图对第三方支付机构的账户管理、客户权益保护等作出详细规定。不用说，其初衷正在于防范金融风险。该办法出台后，民间普遍认为这会牺牲良好的用户体验、在网络支付上造成巨大不便，甚至有人担心会不会“一管就死”。

中间为什么会间隔这么长时间呢？说到底，这就与2015年六七月间的股市暴跌有关。从2014年下半年开始的股市疯涨，其一大因素在于配资；而直到股市暴跌、清理场外配资时，政府才领略到杠杆和HOMS^①系统等互联网金融技术的厉害，尤其是境内外资金联动发力的厉害。

“征求意见稿”出台后，社会普遍认为这是对互联网金融的重大打击。为了应对巨大的舆论压力，中央银行不得不在8月1日凌晨出面进行澄清。而在其背后，国家确实还不敢有信心地宣布金融风险基本可控了，而只说资金可以进行正确配置、推动实体经济优胜劣汰。

显而易见，这样的改革会让银行业成为最大的受益者。因为根据该办法规定，非银行支付机构通过计算机、移动终端等电子设备，从事互联网

^① 所谓HOMS，全称恒生HOMS系统，是指马云旗下的恒生公司开发的一款全托管模式的金融投资云平台。它主要有两大功能：一是将一个账户下的资金分配成若干个小单元，进行单独的交易和核算，即通常所说的伞形分仓功能；二是这套系统部署在云端，不占用用户硬盘资源，用户只需在网上签约进行账户托管即可。2015年年初开始，该系统得到快速普及，被广泛运用在信托阳光私募基金中。



支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等网络支付业务时，个人客户每天累计限额不得超过 5000 元，全年累计不得超过 20 万元，超出部分应当通过银行账户进行办理。

那么，这 5000 元、20 万元限额又是怎么来的呢？中央银行解释说，这一数据是对国内典型代表性支付机构 2014 年网络支付大数据运算分析得到的结果，能够满足绝大部分人的要求。而既然只能满足大多数人的要求，那么必定还有一小部分人不在其中，并且这些人主要是那些全年支付额超过上述限定的高端客户；他们要想不影响业务也行，那就只能通过银行转账，所以接下来银行卡的重要性将会上升，而这正是政府所希望看到的。因为对于政府来说，无论是借记卡还是贷记卡，都可以确保风险可控；可是，互联网+融资等第三方网上支付系统就很难说了。

举个例子来说，比如支付宝，实际上它就是一个典型的闭环交易体系，不受中央银行控制，甚至可以说是“第二中央银行”。当买家把钱通过支付宝付给卖家时，看起来是已经实现了资金转移，可是对于支付宝来说，则是从自己的一个账户转到另一个账户，支付宝在银行账户中的资金数额并没有发生变动。这样做，虽然能提高结算效率，可是这种闭环交易脱离了银行的控制，容易形成灰色地带。在这里，有没有风险或风险大小完全要靠它自律。

以上只是举了一个资金清算的例子；不用说，互联网金融还有更大的非消费性支付链接，如小贷功能、理财功能等。这些地方都有可能成为庞大的资金配置中心，从而有数额庞大的资金沉淀下来，并且在事实上具有某种垄断地位。^①

由此可见，中央银行推出这一举措，既有助于金融风险可控、反洗钱、堵塞税收漏洞，还能重拳打击那些风险控制得不好的闭环交易体系，给互联网金融以更多管控。这项工作做好了，当然会有助于解决企业融资难问题。

^① 叶檀：《互联网金融发展太快，须等等监管的步伐》，载《每日经济新闻》，2015 年 8 月 3 日。



健全的监管体系

融资难的存在，与缺乏健全的法律法规监管体系有关。换句话说，如果监管体系到位，借贷双方彼此对未来有良好预期，融资行为就容易发生；相反，如果彼此都对未来感到有太多的不确定，则会抑制融资行为。

从互联网+融资 2013 年刚刚开始兴起之时看，当时正是我国开始利率市场化改革的阶段，各项监管体系并不到位，这就大大增强了对银行存款的虹吸效应。相反，在监管体系健全的美国就没有出现过这种情况。

一方面是，美国互联网+融资的市场要素定价已经实现市场化；另一方面是，美国金融市场对各类金融业务的监管更为健全和完善，原本就大体上涵盖了各种互联网+融资模式。换句话说，美国不是没有互联网+融资，而是在这一块并不存在明显的监管空白。

对照我国，当互联网+融资蓬勃兴起时，一方面，因为其出现相对突兀，相关法律监管一时没有跟上；另一方面，因为我国采取的是金融分业监管，跨地区、跨部门、跨体系的互联网+融资与传统融资渠道属于“两张皮”，所以套利空间被大大放大。

这又是怎么造成的呢？这就要从根源征信体系欠缺来说了。在国外，征信体系高度发达，所以金融系统可以对几乎所有企业和个人做到“一视同仁”。可是在我国，征信体系的不发达，使得金融机构很难找到小微企业和个人的信用信息；更由于信用数据的排他性，拥有小微企业和个人征信体系的只能是一些大银行。别人对你的信用状况不了解，当然就不会轻易借钱给你；如果你真的要借，那好，“拿抵押来”，这就必然推高了融资成本，并且降低了成功率。

所以能看到，直到现在我国的互联网+融资行业依然混乱，“无准入门槛、无行业标准、无监管机构。”当然可以说，这是所有创新行业开始时所共同面临的问题，可谓“前进中的乱象”。随着时间的推移，各种规范



措施必然会逐步跟上来，这样的乱象会逐步减少直至消失。例如，2015年7月，中国人民银行等10部委联合发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》。就在这一顶层设计出台仅仅4天后，第一个细分行业的监管细则《互联网保险业务监管暂行办法》也在同月出台；更可相信的是，接下来银行业、证券监督管理行业的监管步伐也会紧紧跟上。而这就标志着我国互联网+融资行业发展将会进入一个监管明确的新阶段。

而实际上，这种发展趋势并不只是外部的要求。在此之前，一些行业龙头早就把各自拿手的兵刃立于堂前，希望能在这种规范化来临之时抢得先机，成为今后行业整合中的主导力量。

以翼龙贷为例，作为联想集团控股成员企业，它一直以来就把解决“三农”、小微企业融资难作为最高服务宗旨。因为在它看来，农村融资渠道十分有限，翼龙贷这样的融资平台在农村应当大有作为；所以，翼龙贷把攻占农村市场作为长期战略这步棋算是走对了。

另一家细分化服务特色明显的平台是普惠理财网贷，该平台主要为小微企业供应链金融服务，并且还专门为此推出了I2AR（Investors to Accounts Receivable）模式。该模式与P2P相比，主要优势在于：以企业优质债权作为借贷本金和收益保障，包括质量优且风险低的企业应收账款、银行承兑票据、商业承兑票据、信用证等，为投资人提供交易背景真实透明、投资风险低、收益高的理财新渠道。^①

可以说，各项法律法规监管体系越健全，融资难问题就越容易解决。

切合创新型企业的资金需求

融资难现象在创新型企业身上表现得尤为突出，而互联网+融资更契合创新型企业成长的资金需求，这是它发展迅猛的理由之一。

^① 王小伟：《互联网金融发展将步入新阶段》，载《中国证券报》，2015年7月30日。

往大了说，创新型企业承载着我国抓住世界技术潮流、发挥后发优势、实现弯道超车的重大希望。从全球看，如果没有现代金融体系，也就产生不了苹果、谷歌这样的高科技企业，因为创新型企业成长过程中最关键的就是融资问题，这就好比婴幼儿成长中最需要的是母乳和优质奶粉一样。

创新型企业的成长过程，一般会经历种子期、发展早期、成长期、扩张期、成熟期这样几个阶段，每个阶段的融资需求和方式各有不同。在种子期，这些企业主要靠自有资金运转，只有极少数会获得风险投资和政府引导基金。当企业慢慢进入发展早期时，便会有一定的资产抵押用于银行贷款。而当企业进入成长期后，这时候因为有了一定的盈利，所以会有助于获得银行授信、吸引战略投资者。当进入扩张期和成熟期后，企业的融资空间就更大了，各种融资工具如银行贷款、发行股票、资产证券化等都可能会有条件加以运用。

解决融资难要求切合创新型企业的资金需求，原因在于这些企业资产不多，有些虽然有知识产权，可是知识产权是很难用于向银行抵押获取贷款的（现实生活中虽然也有用知识产权作抵押的，但银行实际上更看重的是实物资产和现金流，这一点银行可能不会对你明说）；许多创新型企业的生产环节是外包的，它们可能连土地、厂房、设备、库存等固定资产也一概没有。在这种情况下，这些企业一方面需要大量的资金，一方面又无从得到这些资金，这样，融资难烦恼就出现了。

根据第三次全国经济普查结果显示，截至2013年末，我国共有第二产业、第三产业的小微企业法人单位785万个，占全部企业法人单位的95.6%。2014年末，全社会融资规模存量为122.86万亿元，其中对实体经济发放的人民币贷款余额为81.43万亿元，占比66.2%；企业债券和非金融企业境内股票余额分别为11.69万亿元和3.80万亿元，占比分别为9.5%和3.1%。相应地，目前我国金融体系仍然是以间接融资为主，而这些间接融资又以大中型银行为主体。虽然大中型银行资产在存款类金融机构资产中的所占比重逐年下降，但目前依然超过70%；可是，这些大中型银行发放



贷款的依据是什么呢？主要是两点：一是正规的财务报表，二是充分的质押物。^①

明白了这些就知道，为什么小微企业尤其是抵押物不多的创新型企业很难从银行获得贷款、它们更青睐于从互联网+融资平台获取贷款，实际上这是一种无奈的选择；但与此同时也能昭示，互联网+融资今后在这方面大有作为。

^① 温信祥、张蓓：《互联网金融破解创新小微企业融资难题》，载《中国工业评论》，2015年7月13日。

第2章 网上借贷

网上借贷的原意是民间借贷网络版，但它与银行借贷又不是完全割裂的；相反，两者时分时合、相互贯通，既能通过网络扩大影响，又能提高撮合效率，拥有无比广阔的市场和发展前景。



什么是网上借贷

所谓网上借贷，也叫网络借贷，是指借款人和贷款人双方利用网络平台实现信息对接和在线交易的融资行为。

网上借贷实际上是把线下熟人之间的借贷放到网上去在陌生人之间进行。因为双方互不见面就能实现借贷目的，并且无抵押无担保，所以网上借贷额度一般不高，纯粹属于信用贷款。

网上借贷的历史回顾

网上借贷的兴起，最早起源于自然人之间的民间借贷。后来随着互联网越来越发达，人们觉得把民间借贷搬上网去，既有市场又能帮到别人，还能给自己创造更高的投资收益；并且效率高，隐私还有保障。于是，网上借贷便渐渐流行开来。

这种模式最早出现在英国。2005年3月，一家名为 Zopa（“可达成协议的空间”英文缩写）的网站在英国开始运营，提供 P2P 社区贷款服务。它把借款人分为四个信用等级，由出借人根据借款人的信用等级、借款金额、借款利率、借款期限进行匹配。Zopa 完全避开银行，在这其中承担双方交易中的所有事务，包括法律文书、信用认证、追讨欠账等。为了规避风险，它强制要求借贷双方必须签订法律合同，借款人必须按月分期还款。在这之后，2007年2月美国出现了一家名为 Prosper 的个人信贷网站。它凭借完善的信用体制，撮合效率非常高，最快当天就能资金到账。现在，这两家网站已分别成为英国、美国规模最大的网上借贷平台。



在我国，第一家网上借贷平台是2007年7月在上海发起的拍拍贷。它本身既不吸储也不放贷，主要是提供一个人对个人小额贷款的融资平台。它引入了社交网络概念，限定在网络社交圈的朋友中借钱和还钱，用这种方式来最大限度地降低借不到钱和还不出钱的风险；同时，为了找到一个双方均感满意的借款利率，还引入了竞标机制。事实证明，约有80%的借款利率为银行同期贷款利率的4倍。

我国更多的网上借贷平台是从融资平台角度把关，从抵押、信用和担保方面来淘汰部分借款人。近两年来，我国互联网+融资平台呈高速发展态势，截至2015年5月，P2P平台数量已经超过2000家。

遗憾的是，直到现在，我国网上借贷方面的法律依然是空白，国内小额信贷主要依靠“中国小额信贷联盟”在主持工作。所以，网上借贷的风险显而易见，它主要来自两方面：一是网络平台本身的风险如竞争风险、经营风险、道德风险等，二是来自借款人不能按时还款的风险。

为了规避后者的风险，国内主流网络融资平台通常会根据借款人的房子、车子等物品市值来评估其偿债能力，作出借款额度参考；同时，还会从借款人的个人信息、财务信息、个人信息历史和信用行为记录、个人其他相关记录如犯罪记录等，来对其作出信用评级。

网上借贷的融资技巧

网上借贷与传统银行贷款有许多相似之处，但也有它的独特之处。借款人在采用网上借贷时，有必要考虑以下三种融资技巧：

一是循环贷款

所谓循环贷款，是指借款人在贷款计划使用期限内分次提款、循环使用贷款计划。只要不超过单笔额度，用款就不需要再次专门审批，填个提款申请表就可以提取现金了，时间一般不超过1小时，可谓立等可取。

循环贷款是银行业常用术语，许多银行和融资平台都开展有这样的业



务，无论抵押贷款还是无抵押贷款，它都具有以下三大特点：

首先是省时省力。贷款计划只要经过一次审批，一次性办理抵押和质押手续，一次性签订融资合同，就可以在有效期内随借随还；每次单笔贷款只要不超过最高额度，就可以由相关人员直接审批，既不用每一次都签订合同，又不用每一笔都办理担保，快捷而方便。

其次是利率优惠。循环贷款是按天计算利息的，资金紧缺时可随时提款，资金宽松时可随时还款，这样就有效减轻了还贷压力、节省了利息支出。并且，由于实行的是循环使用，所以可以实现短期贷款长期使用、长期贷款短期利率，尤其是消费类贷款还可以在基准利率基础上最高下浮10%，应该是很实惠的。

最后是授信期限长、单笔贷款期限长。循环贷款的授信有效期一般是1年，最长5年，期满后可继续申请；单笔贷款到期日最长可达30年。

举例说，江苏省无锡市有一家食品店铺的沈老板想扩大规模，增加食品种类和库存，可是由于囤货周转的资金还没有到位，结果跑了10多家银行，依然没有得到他想要的“救济款”。后来偶尔看到一则网上借贷广告，便打电话咨询了一下。电话里客户经理小宋详细了解了他的情况，然后邀请他到该公司无锡分公司面谈。沈老板提交了相关材料，同时提出希望能申请20万元商户贷款。小宋根据他的情况，给他筛选了3家银行的贷款产品，最终沈老板选中了中国工商银行的“网贷通”，并且在该网络平台的协助下，不到3天就通过了银行的审批。后来他才了解到，这是我国最早开通的在网上自助提款、自动还款、资金实时到账的融资产品。

沈老板对此非常满意。他觉得，这款全称为“小企业网络循环贷款”的产品，非常适合自己这样的小微企业对融资需求“短、频、快”的要求，不仅可以24小时全天候在网上搞定，节省大量的时间和路程；而且可以不限次数地在网上自助提款和还款，循环贷款、随借随还，最高贷款额度可达3000万元，就像刷卡一样方便。贷款利息还可按实际使用天数计算，最



大限度地降低了资金使用成本。^①

其实，不仅是这款产品，其他循环贷款也都十分契合小微企业融资“额度小、要求急、周转快”的需求，十分受用。

二是整贷零偿

与循环贷款非常相近的另一种融资方式是“整贷零偿”。例如，在中国工商银行就有这种流动资金整贷零偿业务，当你与对方在借款合同中明确约定了贷款期限、金额、发放时间、分期归还贷款本息的时间和金额后，就可以一次性提款、分期偿还。这样做的好处是，可以灵活安排还贷资金，控制现金流出、减轻财务压力。

三是综合授信

综合授信其实也与循环贷款很接近。

所谓综合授信，是指银行对一些经营状况良好、信用可靠的企业授予一定时期内一定金额的信贷额度，企业可以在有效期和额度内循环使用。

综合授信额度一般由企业一次性申报，银行一次性审批。批复下来后，企业可以根据需要分期用款、随借随还，从而大大降低融资成本。

不用说，能够取得综合授信的企业不但要有工商登记，而且还要管理有方、信誉良好，并且和融资机构有过较长时期的合作，这样对方才会对你有应有的了解，才会信任你。

^① 《网贷通：刷卡就能贷款》，数银在线网，2012年10月11日。



网上借贷的类型和模式

网上借贷是互联网+融资的基本形式之一。它主要包括两大类型，分别是C2C（个人对个人）和B2C（企业对个人），具体到网上借贷来说就是P2P和P2B。

网上借贷的两大类型

网上借贷可以归纳为两大类型：

一是个体网络借贷

这就是通常所说的P2P，是指个人与个人之间通过互联网平台实现的直接借贷。它除了平台功能之外，还有为借贷双方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务的功能，但不得提供征信服务，不得非法集资。通过这种渠道发生的网络借贷依然属于民间借贷范畴，受《合同法》、《民法通则》等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范的约束。

二是网络小额贷款

这是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，在互联网上为客户提供小额贷款。这种情况下的网上借贷，必须遵守现有小额贷款公司的监管规定，接受中国银行业监督管理委员会的监管。与传统银行贷款不同的是，它充分利用了互联网优势，所以能大大降低客户融资成本，在效率、时间成本上占得先机。



网上借贷平台的四种模式

依据上面两种类型，网上借贷又可以延伸出以下四种平台模式：

一是担保机构担保交易模式

这种模式下的融资平台只是一种中介角色，它本身不吸储也不放贷，只提供金融信息服务，由合作的小额贷款公司和担保公司提供双重担保。它通常采用“一对多”交易模式，即同一笔借款由多个投资人提供；一旦发生坏账，由担保机构在拖延还款的第二天就把本金和利息打到投资人的账户上去。所以说，这是一种最安全的 P2P 模式。

二是 P2P 平台下的债权合同转让模式

在这种模式下，借款需求和投资都是打散组合的，呈现“多对多”状态。融资平台作为最大的债权人，先把资金借给借款人；然后再对其债权进行分割，也就是说通过债权转让形式转移给其他投资人。容易看出，这时候的放贷金额应当大于或等于转让债权；如果放贷金额小于转让债权，就属于非法集资范畴了。

三是大型金融集团推出的互联网融资平台

这类平台因为背后具有大集团背景，而且是由传统金融行业向互联网的布局延伸，所以在业务模式上金融色彩更浓，这些本身就是它们的强项。

四是结合 O2O 的综合交易模式

将线下商务机会和互联网结合在一起的 O2O 模式，以交易参数为基点，凭借其客户资源、电子商务交易数据和产品结构占得先机，把互联网当做了它的线下交易前台。

网上借贷已涵盖各类企业融资

上面所说的网上借贷模式和类型已经涵盖各类企业融资行为，不但包



括互联网+融资的主体中小微企业，也包括各种特大型企业。

道理很简单：资金这东西，掌握在谁手里就可以被谁所用，并且人人都喜欢，是不分“阶级”的。互联网+融资模式既然中小微企业可以用得，大中型乃至巨无霸企业也同样用得。当后者急需要用钱、可是又无法从银行获得足额的6%至8%的低息贷款时，就会选择规模较大的互联网+融资平台。有时候，上亿元资金当天就能到账，这是它们求之不得的。

例如，2015年7月，著名P2P平台红岭创投在发布的《关于广州珠江1号特标项目的融资公告》中，就披露出一家500强企业也在通过这种方式借款。

公告中披露说，借款企业所属集团为中国钢铁行业前50强、中国企业500强、中国制造业500强，实力较强。借款企业主营范围是热轧不锈钢、酸洗不锈钢、冷轧薄板、宽带钢的生产及销售；2014年总资产约134亿元，营业收入约324亿元，营业利润约3.2亿元，2013年曾经引入先进的不锈钢生产线，预计2015年产量及销售规模将有所提升；企业信誉良好，目前在10多家银行均取得授信，并且近3年来的银行授信总额度呈增加态势，银企合作关系构建良好。

众所周知，钢铁行业这几年来日益走向没落。所以，公告强调这些情况既是对借款人的一个交代，也是为了说明该笔借款具有充足的抵押。在此基础上，公告说，该笔贷款已由当地一家高利润电力行业公司担保，这家担保企业在当地电力行业中处于领先地位，2014年合计资产18亿元、销售收入约13亿元、净利润1.1亿元，给借款人以一种安全感。

从红岭创投融资历史看，该平台过去的融资对象多是一些三四线城市的、资质较差的房地产公司，从2005年开始队伍中出现中央直属国有企业（如甘肃1号6亿元借款）、中国500强企业，从中也能看出互联网+融资规模的崛起和地位在不断提升。^①

^① 《互联网金融崛起，500强企业来P2P融资》，搜狐网，2015年7月31日。



顺便一提的是，在我国目前的互联网+融资领域中，余额理财、网上借贷、网上众筹分别代表三种不同模式。余额理财的本质是存款类产品，网上借贷属于债权类产品，网上众筹属于股权类产品。其中，网上借贷利润率最高、对实体经济发展的支持也最直接，因而最被看好。

孪生兄弟一 P2P

P2P 是网上借贷的主要模式之一。

所谓 P2P，是英文 Peer to Peer 的缩写，意思是个人对个人或点对点的借款，中文译名为“人人贷”。正如本书前面所述，它起源于 2005 年的英国，爆发于 2008 年金融危机后的美国。

具体操作及风险防范

P2P 的通常操作办法是：对于借出者来说，首先要注册成为网站用户，完成手机绑定、身份证绑定，完善个人信息，然后寻找借入者信息，借出资金，借款期结束后回收资金。而对于借入人来说，同样要首先注册为网站用户，完成手机绑定、身份证绑定，完善个人信息，然后才能发布借款信息，等待借款审批，最终获得融资。

P2P 交易平台完全没有抵押物，这时候对于完全陌生的交易双方来说又怎样防范融资风险呢？融资平台采取的措施一般是，首先将交易资金交由第三方账户托管；其次要求借出者采取分散投资方式选择借款人，通常单笔投资金额只有 50 元。借款利率由双方协商确定，年化利率在 16% 至 20% 居多，最低不得低于 5%，最高不高于 24%。交易平台在这期间所做



的工作有点类似银行，同样需要进行贷前审核、贷中审查、贷后管理；当还款出现严重逾期时，网站会向借出者垫付出借款本金。网站从中得到的好处是，要额外向借款人收取一笔手续费，年化利率通常在 1% 至 4%。

效率高，速度快

P2P 最大的优点是效率高、速度快。它不像传统银行贷款那样需要审查几天、几个月甚至一年半载也办不下来，有时候等到贷款到账时市场行情已经发生变化，商机尽失。P2P 通过在网上操作，不用涉及抵押和担保，最快当天甚至几分钟就能资金到账，能够立马解决资金饥渴，这是令传统银行贷款望尘莫及的。

例如，重庆市刚从部队转业到地方的钟先生，打算开一家餐馆，却苦于没有启动资金。后来他找到网上借贷平台，从填写资料到办理贷款手续 3 分钟就完成了授信，不到 2 天时间就获得了 20 万元创业资金，无需抵押和担保，足不出户就圆了自己的创业之梦。^①

再比如，浙江宁波市的杨老板经营着一家小型制造业工厂，效益一直不错。可将近年底时他却遇到了资金周转不灵的困难：一方面，下游厂家的货款迟迟没到；另一方面，上游厂家的一批货却要尽快汇款过去，如果放弃了实在可惜。走投无路之际，他想到了网上借贷平台。

于是他在上面登记申请临时性周转贷款 50 万元。很快，就接到来自平台客服人员的电话，在详细了解了他的情况后，让他去该平台宁波分公司与专业融资顾问详谈一次。

第二天，杨老板就携带有关材料找到该公司。融资顾问根据他叙述的情况，向他推荐了宁波银行的“贷易融”、浦东发展银行的“玲珑透”、中国农业银行的“小企业简式快餐信贷业务”3 款产品供选择。最后，他选

^① 吴京保：《银行快贷网络小贷助推大众创业，贷款只需几分钟》，载《重庆晚报》，2015 年 5 月 20 日。

择了贷易融，顺利地获得了 50 万元资金。

据悉，贷易融的贷款主体是符合该行小企业认定标准的个体工商户、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司等实体，具备 1 年以上经营历史，抵押物为 1990 年以后的房产，支持亲属第三方抵押，但不支持异地抵押。

在贷款总额控制下，分为第一贷款额度和第二贷款额度，第一贷款额度是指抵押物评估价值 70% 以内的部分，以上部分与总额度之间的差额为第二贷款额度（原则上适用于年开票销售收入 500 万元或年净利润在 50 万元以上的企业）。第一贷款额度使用 3 个月以上，就能申请使用第二贷款额度。

该产品可以分期还款，贷款额度从 1 万至 1000 万元不等，贷款期限 1 至 36 个月均可，贷款月利率为 0.6% 至 0.7%，无其他收费项目。如果材料齐全的话，只需 1 天时间即可办妥，适合于小微企业短期周转之用。

未来发展前景

目前，P2P 在我国已颇具规模，已经形成一批颇有市场影响力的主流企业，以安心贷的抵押模式、陆家嘴金融交易市场的担保模式、拍拍贷的分散投资模式为代表的经营模式业已形成，并且正在朝 P2G 方向演变。

所谓 P2G，英文全称是 peer to group，指个人与某个借款项目的对接。具体地说是，这种网络借贷平台把几个借款项目组合为一个项目包，在这个项目包里，每个借款人都要为整个项目提供一定数量的保证金，来保证这个项目的安全运作；而借款人则不再需要像在 P2P 平台上那样逐个筛选和甄别种类繁多的融资项目了，从而显得它比 P2P 更加方便和安全。

展望未来，P2P 模式的规范化发展已经成为共识。从目前看，主要有以下三种规范发展路径：一是通过民间借贷服务中心予以规范，即让 P2P 以公司形式入驻民间借贷登记服务中心，从而受到有效监管。二是通过信息服务行业协会进行规范。在我国，P2P 不可能属于金融机构，这时候把它定性为信息服务机构更为准确，所以，可以通过行业协会来探索自律



规范。三是成立 P2P 行业自律联盟。我国的 P2P 属于民间组织，没有主管部门，所以无法在民政部门申请成立行业协会。从 2008 年 3 月国家商务部正式批准我国第一家跨省连锁经营的民间借贷中介公司起，就标志着民间借贷中介机构得到政府承认，从这时候开始企业自律就十分有必要了。

与银行及银行贷款的关系

在被称为互联网金融“基本法”的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中，特别把 P2P 限定在个体网络借贷中，与网络小额贷款同为互联网金融。

这一限定别有深意。因为在早期 P2P 中，确实主要是那些个人与个人之间的民间借贷；虽然不排除有些借款人是小微企业业主，但这些贷款最终是通过个人名义对外发放的。随着互联网+融资快速发展，目前的 P2P 更多地会向小微企业甚至大企业融资需求靠拢。道理很简单，因为与个人相比，企业对资金的需求量更大，也更具备偿还实力。对于企业尤其是大企业来说，在 P2P 平台上获得资金比银行更快，当然这是它求之不得的。

所以能看到，一些新兴的融资平台已经不再局限于 P2P，而是一步到位走上了 P2B，即把个人投资者的资金引向大型企业和机构。融资额度也不再仅仅是 P2P 最常见的 100 万元以内，而是动辄上千万甚至上亿元。

可以说，正是这种网上借贷的规模和趋向威胁到了银行的利益，监管意见中才会故意把 P2P 限定在个体网络借贷上，为双方厘清界限。不过，作为指导意见，倾向性自然不能过于明显；所以，其中才特别提到鼓励从业机构相互合作、实现优势互补。具体到 P2P 和银行来说，就是鼓励银行业金融机构开展业务创新，为第三方支付机构和网上借贷平台提供资金存管、支付清算等配套服务。

要知道，资金存管一直是 P2P 业务的烫手山芋，过去它一直想把它托管给银行，可是却由于成本过高而被银行拒之门外。后来，虽然争取到了



存放在第三方支付机构的机会，却由于第三方支付机构通常是存而不管，让 P2P 日夜担心着它会不会携款跑路。现在，指导意见明确银行业要好好配合，这无疑会推动网上借贷业务的健康发展。^①

不过到了 2015 年末，情况有了新的变化，双方的这种存管意愿又都不强了：一方面，银行后台系统赶不上 P2P 机构产品创新步伐，有的中小银行后台依然在采用手工记账，每天最多只能处理几百笔交易，而引入 P2P 机构后处理量一下子就增加了几十倍，不堪重负；另一方面，P2P 机构则担心由银行存管资金会暴露自己的真实坏账率，使得原有的借新还旧无法掩盖下去。最终的出路，便是双方“联合资金托管”新模式的粉墨登场。

孪生兄弟二 P2B

P2B 是网上借贷的主要模式之二。

所谓 P2B，是英文 person to business 的缩写，意思是个人对企业（非金融机构）的借款。因为它采用类似信托项目风险控制的方式，严格把关项目的质量和风险，并且根据借款企业的信用度要求其提供抵押、质押或担保，所以也有人称它为互联网信托，以有别于互联网金融（P2P）。

P2B 的由来和未来

与 P2P 相比，P2B 的历史还很短，无论在市场规模、投资者参与人数、规范运作上都无法与前者相提并论。所以，这也是导致 P2B 争议不断的原

^① 郭奎涛：《互联网金融“体制内生存”三问》，载《中国企业报》，2015年7月30日。



因。这种争议主要集中在它是不是非法集资，究竟如何与非法集资来进行区分。不用说，有争议是正常的，P2P 过去也是这样过来的。

一般认为，网上借贷要能得到健康发展必须坚持两点：一是坚持中介地位，就是它只是搭建资金借贷的中介平台，而不是卷入到借贷的任何一方，否则必然会出现巨大的市场风险和道德风险；二是坚持稳健经营、诚信经营原则，不追求盲目扩张，而是扎扎实实在做好充分尽职调查的基础上，审慎发布好每一个融资项目。如果严格遵照非法集资的概念来看，那么无论各家网络平台的背景如何，都无法做到洁身自好，因为从民间融资利率看，它们都是明显违背市场现实和实体需求的。

从发展趋势看，无论是 P2P 还是 P2B，以及 B2B，今后必定会走向融合。为什么？除了技术上根本不存在任何障碍，更主要的是可以实现三方得利：对于投资者来说，投资项目的选择余地会进一步拓宽，投资会变得更加顺利；对于借款人来说，众多投资项目集中在同一个平台上，借款方式和选择会更加灵活和便利；对于融资平台来说，资金周转速度会再次大幅度提高，更有助于产品创新。可以预测，将来这种“三网融合”的最大可能，就是知名度较高的主流平台兼并其他小平台，这也是目前各家平台追求发展速度和规模的原因：先把名气和规模做大，效益暂时不考虑。

P2B 的三大优势

P2B 虽然起步较晚，可是它对 P2P 却气势汹汹、大有夺权的味道，这也是业内人士认为“2015 年出现互联网金融洗牌期”的主要理由。

看看拾财贷、芒果金融、道口贷、百泉贷等 P2B 融资平台雨后春笋般地涌现，资本市场、行政部门、高等院校纷纷叫好的时候，你就知道 P2B 已经有能力向 P2P 秀起自己的肌肉来了。

现在的问题是，P2B 凭什么？虽然这两者都是互联网+融资平台，都是主要靠收取交易佣金方式盈利，在模式和风险上也有相同之处；但显而



易见，P2B 还是有其独到优势的。这主要体现在以下三方面：^①

一是借款人身份不一样

从概念看，P2B 是面向企业的借款；而从数量上看，机构数量当然要比个人数量少得多、实力强得多。由于企业从注册到运营要受相关部门监管，所以借款给企业的风险要比给个人小得多，也容易控制。

要知道，许多 P2P 是无担保无抵押的个人贷款，即使有所谓的担保也只是平台本身的兜底；并且，仅凭一张借款人的身份证就放款，风险有多大可想而知。而在 P2B 上，都有担保机构进行尽职调查，并且通过强有力的第三方担保机构进行全额本息担保，担保能力可达几十亿、上百亿元，其实力就可想而知了。

以 2014 年我国成立的 P2B 平台、国内第一家大型国有企业与阿里巴巴产业带运营商共同参与的运营平台芒果金融为例，它就不做 P2P，而是只做 P2B 和 P2G 业务，并且由大型中央国有企业背书，安全性当然更高。

二是借贷规模不一样

企业对资金的需求规模当然要比个人大，所以 P2B 平台会对企业的征信要求更高，这样也就相应降低了融资风险。

数据表明，2014 年我国 P2P 行业成交额高达 3291 亿元，其中发生倒闭、跑路、提现困难的平台有 287 家，分别比上年同期增长 269% 和 283%。截至 2015 年 11 月 30 日，我国 P2P 线上业务借贷平台共有 3464 家，其中正常运营的仅有 1876 家，呆滞率高达 45.8%。^② 这些问题平台主要集中在两类：一是本身无实体，说穿了就是专门用于诈骗的钓鱼网站；二是这些平台自身搞融资，即它们把投资者的资金筹集起来自己派用场，一旦资金周转不灵，那么就必然会出问题。

虽然随着互联网+融资规模的迅速膨大，各种问题会越来越多；但显而易见，谁的平台更安全、投资风险更小，谁就会更受欢迎。虽然 P2P 平

① 皮韦：《2014 年 P2P 跑路平台 287 家，违约成了“新常态”》，和讯网，2015 年 1 月 13 日。

② Crystal：《年关将至，你放在这些地方的钱安全吗》，腾讯网，2015 年 12 月 9 日。



台也在严格征信手续，但它在这方面与 P2B 相比还差得甚远。P2B 通常会与高校专业公信机构、社会公信机构合作，由专业人才来把关。^①

三是融资风险更低

综合以上两点已经可以看出，P2B 平台的融资风险要比 P2P 更低，而这也是它与 P2P 竞争的最大底气。更不用说，互联网+融资平台的主要收入来源是交易佣金，而 P2B 的借款人比 P2P 规模大，所以它的效益也会比后者更好。但这么说，并不是 P2P 在 P2B 面前就只有甘拜下风了，不是这样的，因为两者所处的服务平台有根本不同。具体地说就是，P2P 是个人对个人的借款，这部分人群和市场会永远存在，所以不可能因为 P2B 的发展壮大就消失殆尽。

从发展趋势看，今后 P2P、P2B、P2C、P2N、P2G 等终将会统一合并为 P2P（大概念的互联网金融）。即使目前在实践中，也有许多人包括从业者根本就分不清楚它们究竟有哪些区别，或者是否真有必要把它们区分开来。所以，这种“久分必合”是一定会出现的，就像过去的贸易分为批发业、零售业，现在统称国内商业一样。

网上借贷助他成功

网上借贷在我国之所以如火如荼，是因为它确实能帮助投资者提高收益率，同时也能帮助企业尤其是小微企业解决资金饥渴、促进就业。

例如，来自大巴山区、在深圳创业的杨定平，就完全是通过网上借贷把事业雪球越滚越大的。在我国，像这样的成功案例有千千万。

杨定平在网络平台红岭创投和搜搜贷都是名人，人称“老杨”，并且

^① 小谦：《P2B 挑战 P2P 底气何在》，搜狐网，2015 年 2 月 2 日。



粉丝众多。他每一次发帖借钱都会震动全网，甚至遭到疯抢。截至2013年初，他已在网上借了差不多1500万元，从来没有失信过；哪怕资金周转实在困难，借高利贷也会先把钱还上。依靠网上借贷，杨定平的盛世鸿雅家具有限公司在居然之家开了18家店，2012年销售额高达4700万元。

只有小学文化的杨定平，在深圳创业并不一帆风顺。开始时他卖过自己种的香菇，卖过阶梯英语教材，也开过房屋中介，最困难的时候只能用白开水煮香菇吃，连盐都买不起。后来他进了一家中式古典家具公司，没想到一年之后公司就倒闭了，但这给他与红木家具结缘创造了机会。

公司清盘时，杨定平被叫去帮忙销售库存。他领着一位泰国客户去看货，随后客户就给他汇来40万元货款。这是2005年，也是他在深圳独自奋斗的第五个年头。他耍了个滑头，从这40万元里拿出一半另外找厂家给这位泰国客户交了货，剩下的20万元便进了他的腰包。正是这创业的第一桶金，帮他还清了过去的所有债务，还在2007年创办了自己的企业。

2010年初时，他的企业已经亏了100多万，日常开销都要靠借钱来维持。即使在这种情况下，他还是硬着头皮借了3分利息的高利贷，参加了在深圳举行的一个大型国际家具展，一下子就接到近400万元订单。

可是，订单有了，却没钱投入生产。走投无路之际，他从电视节目里看到了有关P2P网上借贷的报道，便联系上了网络融资平台红岭创投，想看看究竟是怎么回事。

红岭创投给了他5000元的信用额度。钱虽然不多，但他觉得这是一条能够走通的路。于是，后来在参加家具展时，就特地邀请红岭创投的领导和员工们来看他的展会。展会规模很大，杨定平接到的订单也不少，于是网站给他的信用额度便提高到了38万元。

P2P贷款有点像信用卡透支，你只要不超过规定的信用额度就可以循环借款，所以，杨定平靠这个办法再加上部分高利贷，慢慢地做完了这400万元订单。然后在东莞租了5000平方米的一个小厂，开始自我加工。

当时，居然之家公司海口店正在招商，杨定平试探着申请加入，很巧



就这样进去了。因为他这是自产自销，在家具销售行业流行代理别人牌子的大环境下，多少显得有些另类；尤其是当时出现了达芬奇家具号称实木其实不是的造假事件，而杨定平的实木家具却是货真价实，并且因为直销，价格比较低，所以一连几个月的销售额都在居然之家海口店实木家具销售中名列第一，年销售额高达 800 万元。这样一来，居然之家就邀请杨定平结成合作伙伴，居然之家开到哪里就把他的盛世鸿雅也带到哪里。

生意越做越大，需要的资金自然也会越多，于是杨定平除了去红岭创投借钱之外还去了搜搜贷。当然，这时候两家融资平台给他的信用额度也在增加，从过去的几十万元增加到几百万元。而正是依靠这些资金不断滚动，杨定平在 3 年里开了 18 家专卖店，全都是开在居然之家里面的。

搜搜贷创始人、“85 后”女孩范敏介绍说，过去她就知道他们平台上有一个信用很好的“老杨”，借款一年多了从来没有出现过逾期不还的情况，并且在全国已经开了近 10 家专卖店，只是一直没有接触过。2012 年 5 月，老杨提出要自建工厂，需要贷款 1000 万元；于是，范敏便亲自过去考察对方的运营成本和财务状况，最终答应了杨定平的要求。当然，钱是分批借出去的，第一批是 100 万元，第二批是 200 万元，根据工程进度慢慢增加到 1000 万元；然后等工厂建成后，通过公证抵押给搜搜贷，以减少平台的风险。而就在杨定平建厂期间，范敏经常偷偷地开车去工地上看进度，当然这是杨定平后来才知道的。

随着网上借贷平台越开越多，彼此抢生意的情形也出来了。红岭创投如果给杨定平的信用额度是 100 万元，就会有另一家融资平台提出给他 200 万元，而这也给一些人借了钱就消失创造了机会。可是杨定平不，因为他没有失去理智，所以借钱的网站从来没有超过 3 个。许多融资平台邀请他去借款，他直说“我不用，也不敢。”

随着与融资平台的感情越来越深，经过长达 3 个月时间与搜搜贷的洽谈，2013 年元旦起搜搜贷改组成了煜隆创投，公司总部也从东莞搬到深圳，只做深圳市场家具行业的融资。杨定平这是想重新开始，正式涉足融资平



台。按照约定，双方合作时间先定一年，杨定平出任煜隆创投营销官，负责公司的经营规划。在这一年里，他首先要还清所有借款，并且以后永不再借，然后回购公司 51% 的股份。为了堵塞平台漏洞，他还专门在北京组建了一个团队来解决技术问题。^①

2013 年 10 月，煜隆创投正式改组为股份制公司，注册资本 5000 万元，目前已经成为一家集互联网、股权投资、金融、家具产业链、电子商务、信息技术于一体的集团公司，受托管理资产累计超过 20 亿元。截至 2014 年末，拥有全资或控股企业 10 家；其中的盛世鸿雅已成为我国红木家具产业标杆企业之一，年销售额超过 7000 万元。由此，杨定平以及他的煜隆创投和盛世鸿雅也成为靠网上借贷平台存活并发展得很好的案例之一。

网上借贷就是高利贷吗

有人说网上借贷就是高利贷，这样说的人还不少，然而这却是误区。

为什么有人 would 认为它是高利贷呢？原来，市面上确实有相当部分网上借贷平台并不是真正意义上的 P2P 公司，而只是打着 P2P 的旗号。在这里，主要区别是有没有把投资者的钱投到自己或别人的实体项目中去、把 P2P 当做自身的融资平台。^②

2014 年，我国倒闭、关门、跑路的 P2P 平台约有 1/6，应该说这个比例是蛮高的。因为每位投资者的钱都不是小数字。

一个典型的例子是：2013 年初，浙江省浦江县开水管厂的叶某经营不

① 及轶噪：《借钱创业：用高利贷实现逆袭》，载《创业邦》，2013 年 2 月。

② 《专家揭秘：P2P 网上借贷就是高利贷》，中央电视台“央视财经评论”栏目，2015 年 1 月 17 日。



善，已经负债1亿多元。而就在这时候，一家猎头公司找到他，他这才得知杭州市场上有许多P2P公司，觉得自己也能做。在朋友的帮助下，只有初中文化的他2013年5月在杭州最高档的写字楼里，创办了浙江传奇投资公司。特别指出的是，该公司并没有金融许可证。他许诺投资者可以获得11%到18%的年投资回报率，谎称是投到了多个国家级项目中，而实际上资金全都转到了他自己的账户里，为自己原来那个濒临倒闭的水管厂输血。到了2014年10月，已经负债3.5亿元的他再也转不动了，于是贴出一张告示宣布公司倒闭，自己一走了之，让1000多名投资者伤透了心。迫于社会压力，第二天他投案自首。据他介绍，有许多P2P平台是和他一样操作的。这与民间高利贷模式最本质上的相同点就是，以平台名义向大量散户借入资金，然后以平台名义放出去。

而规范的P2P融资平台是怎样的呢？那就是，它只是一个开放的经营场所，不介入借贷双方中的任何一方，只是起到一个信息中介的作用。而要确保P2P做到这一点，就得依靠健全的法制和监管了。

怎么监管？这里要确定有三条红线不能碰：

一是资金池。即部分平台会把借款需求当做自己的理财产品出售给投资者；或者是先归集资金，然后再寻找借款人，这样，在平台上就出现了资金池。这种做法是坚决不可以的，风险极大，万一哪天平台跑路了呢！

二是非法集资。即部分平台未能尽到对借款人身份真实性的核查义务，甚至还默许借款人以虚假名义发布虚假借款信息、向不特定多数人募集资金，这就形成了非法集资。

三是庞氏骗局。即少数平台经营者发布虚假高利借款标来募集资金，然后借新还旧，在短期内募集大量资金后卷款潜逃。

第 3 章 抵押贷款

抵押贷款是最常见的一种融资方式。债权人要求借款人用足额抵押品做保证然后才放贷，实在不是它的初衷。在其背后，体现的是债权人面对信用缺失、信息不对称、风险隐患的一种无奈。



从概念上看，所谓抵押贷款，是指借款人用一定的抵押品做保证，向银行或融资平台取得贷款的行为。

抵押贷款是一种俗称，其实在其背后包含着许多内涵。一般来说，用建筑物、土地使用权等价值较高且能保值增值的资产作抵押，会比用生产设备、原材料等物品作抵押，更容易获得贷款。

本章将对以下几种有代表性的抵押贷款及担保贷款方式进行介绍：

个人担保贷款

所谓个人担保贷款，是指借款人用自己或第三人的财产、权利、信用做保证，向银行、典当行、小额贷款公司及其他融资平台获取贷款的行为。

担保也叫债权担保、债的担保、债务担保，它实际上是一种承诺。承诺有口头和书面之分，所以担保也有口头担保和书面担保之别。但只有书面担保具有真正意义上的法律效力。

多数读者搞不清担保和抵押、质押之间的关系。根据法律规定，担保有且只有五种：保证、抵押、质押、留置、定金。也就是说，这五种方式都叫担保；或者说，抵押只是担保方式的一种，但却是最常见的一种。

怎样说清楚这五种担保方式之间的区别呢，这里举个通俗的例子：假如你要向我借款 80 万元，一家三口环球旅游 86 天；这时候我也想借给你，但真心担心到时候你是不是会还得起钱，所以一定会提出一种担保方式。

假如你有一套住宅值 200 万元，有一辆豪车值 100 万元，还有一位大款朋友。如果我提出要与你的那位大款朋友签一个保证书，万一到时候你



还不起钱，便要由他来负责代你还，这就是保证。如果我要求你把房产证押给我，到时候如果你还不出钱来，我就把你的这套房产去卖掉抵债，这就叫抵押；这时虽然房产证抵押给我了，但房子依然是你的，房产占有权并没有转移。如果我提出你不必用房子作抵押，而只要用你的这辆豪车作抵押就行了，把车开到我这里来，由我负责保管，这就叫质押；这时候车子抵押给了我，所以你就不能开了，因为汽车占有权已经转移给我。如果我提出把你的豪车押在我这里，并且每个月要付1万元保管费，如果你旅游回来2个月后还还不出钱，我就有权处理该车了，这就叫留置担保。定金方式在这里用不上，无论我付给你还是你付给我都不合适，所以不提。

根据《物权法》第180条规定，“债务人或者第三人有权处分的下列财产可以抵押：（一）建筑物和其他土地附着物；（二）建设用地使用权；（三）以招标、拍卖、公开协商等方式取得的荒地等土地承包经营权；（四）生产设备、原材料、半成品、产品；（五）正在建造的建筑物、船舶、航空器；（六）交通运输工具；（七）法律、行政法规未禁止抵押的其他财产。抵押人可以将前款所列财产一并抵押。”

不用说，可以设定抵押的财产属于不动产，对于动产一般设定质押担保方式。这样，个人担保贷款因为有人给你担保或作抵押，所以取得贷款的速度快，贷款门槛也低，贷款期限也可以相对灵活。

举例说，申请南京银行的个人担保贷款，借款人年龄需在18至60岁，税前月收入3000元以上，并且由有信誉、有房产汽车、有工资收入的担保人担保，贷款额度可达10万至50万元，期限12至36个月，办理时间7至15个工作日，1个月左右即可放款（年末时间可能会长一些）；贷款月利率0.90%至1.20%，还款方式为等额本息。



个人经营贷款

所谓个人经营贷款，也叫个人经营性贷款、个人经营类贷款，是指借款人如个体工商户、独资企业业主、合伙企业主要合伙人或主要自然人股东等，向银行申请的用于流动资金周转、购置或更新经营设备、支付租赁经营场所租金、商用房装修等合法经营活动的贷款。

随着个人自主创业越来越多，个人经营贷款也日益红火。尤其是在房地产市场不景气的情况下，个人经营贷款已经成为金融机构零售业务的一大新宠。

从性质上看，个人经营贷款有点类似中小企业贷款，它主要解决的是个人经营专项和流动资金不足的问题，所以其业务经营管理的复杂程度较高。正因如此，银行一般只对经济环境较好、市场潜力较大、经营管理水平较高的地区和企业开展这项业务。

从类型上看，个人经营贷款主要有两种，以中国银行开办的个人经营贷款为例，一种是“理想之家·双享贷”，另一种是个人投资经营贷款，两者的区别主要在于抵押方式不同。

“理想之家·双享贷”借款人需要提供一定的抵押物，并且同时要申请保证保险，才能向中国银行申请贷款。在这其中，根据贷款用途的不同，又可以分为“双享贷·经营版”和“双享贷·消费版”，贷款金额最高不超过抵押物价值的 87.5%。

个人投资经营贷款也可以分为个人经营专项贷款、个人经营流动资金贷款两种。除了采取抵押、质押方式之外，还可以采用第三方保证方式。

举例说，山西人赵老板是做大理石生意的，从石材矿山开采、生产加



工、销售到出口，从江西做到杭州，生意越做越大，资金缺口也越来越大。

由于他实在没有时间跑银行，所以就找到了融资平台。当客户经理小赵详细了解了他的情况后，觉得他每月 500 万元的银行流水符合平安银行和广发银行的要求，于是便给他推荐了这两家银行。

可是没想到，由于赵老板在工商银行、杭州银行有部分负债，并且他只有一套价值不高的“房改房”，所以没能通过平安银行审核。广发银行开始时也比较介意赵老板的抵押物，不过后来经过进一步实地了解，觉得该企业经营还是很正规的，于是最终给他办理了“生意红”。

“生意红”是广发银行专门针对个体工商户及小企业主的个人经营贷款，从事行业没有限制，关键是申请企业的月营业额要在 20 万元以上、经营时间必须满 3 年，同时在本地要有房产（包括父母、配偶、成年子女名下的按揭房产）。最终，赵老板顺利拿到了 20 万元贷款用于资金周转。^①

总体来看，个人经营贷款具有以下特点：一是贷款额度高，如中国银行的贷款金额起点为 3 万元、最高可达 300 万元，中国工商银行的贷款金额最高可达 1000 万元，招商银行最高更是可达 3000 万元。二是贷款期限长，一般单笔贷款最长可达 5 年，授信期限最长可达 10 年。三是担保方式多，除了上面提到的抵押、质押、自然人保证之外，还可以有专业担保公司担保、市场管理方保证、商户联保互保、组合担保等。四是具有循环贷款功能，可以一次申请、循环使用，随借随还。

至于抵押率，如果是房产抵押，一般不超过 50%，而银行存单和国债质押率则可高达 90%。另外就是，借款人如果在贷款期间确实有还贷压力，可以申请贷款展期一次。这方面每家金融机构的规定略有不同，具体可咨询相关银行。

^① 魏东：《东方融资网为客户匹配合适产品渡过难关》，东方融资网，2015 年 1 月 30 日。



房产抵押

所谓房产抵押，是指用自有住房向相关机构作抵押以获取资金用于周转或消费的行为。

资料显示，房产抵押贷款中用途最多的是第二次购房（近30%），其他用途占比较高的依次为：企业经营、购车、留学与移民、装修、购置大众消费品等。

房产抵押的基本规定是：首先房产抵押贷款的金额至少是5000元，最高额度不超过抵押房产评估价值的70%；贷款期限最长可达30年，“二手房”为20年。其次，因为用于申请抵押贷款的房产有自有房产和按揭房产两种，所以贷款额度也有不同。不用说，自有房产的贷款比例更高。最后是贷款利率。房产抵押贷款利率，通常是按照中国人民银行规定的同期商业贷款利率为基准，可以上浮10%至30%。具体还款时，还贷方式有利随本清、按月还本付息等供选择。

房产抵押贷款中有许多是二次抵押，也叫按揭房产抵押。顾名思义，这种房产原来因为办理过住房抵押贷款，并且按揭贷款尚未还清，仍然处于抵押给银行期间，现在因为融资需要再次办理抵押登记，以便能够获得第二次贷款。根据《城市房地产抵押管理办法》规定，这时候你只能办理房产余额抵押，即银行能够贷给你的只是按揭贷款在当前市值下的增值部分。

例如，如果你的房产原值是100万元，原本按揭贷款50万元，按揭贷款本息余额60万元，房产目前的市场价值在120万元，融资机构允诺的贷款上限是70%，那么你最多还能贷 $120 \times 70\% - 60 = 24$ （万元）。



这时候，你办理贷款时需要提供的证件有房产证和国有土地使用权证；办理二次抵押时，也不必经过原抵押权人（按揭银行）的书面同意，但需要把抵押情况告知新的抵押权人。

以我国第一家民间资本金融中介服务连锁机构福元运通为例，该公司就分别有“房产抵押（一抵）”和“房产抵押（二抵）”两种产品属于此类。借款人申请房产抵押（一抵）时，可以也应该用房产作抵押担保，房产无房龄和面积大小方面的要求，但借款人年龄要在18至78岁，房产抵押欠款率不得超过50%；贷款额度在10万至500万元，贷款期限1至12个月，3个工作日内办理完毕，月利率1.20%至1.50%（加中介费在内约为2%），先息后本。而如果是申请房产抵押（二抵），贷款数额、月利率相同，办理时间则需要5个工作日；而这时候由于房产是按揭贷款购买的，所以就无需担保也无法担保了。

总体来看，由于各地规定不同，有的地方只有“一抵”，而有些地区则允许有“二抵”。通常是，“一抵”的贷款利率较低，“二抵”则要高一些。这也是很好理解的，因为“二抵”的成本和风险相对要高得多。

不用说，房产抵押贷款对房产的属性界定是非常宽泛的，既包括营业用房、办公用房，如商铺、写字楼、宾馆、酒店等，也包括住宅。所以在进行房产抵押贷款时，只要该产品没有特别注明必须是商用房抵押，那么即使你的经营场所或办公用房是租来的，你也可以用自己的个人房产作抵押来申请融资。

指出这一点非常重要。因为许多小老板的个人资产和企业资产界限不清，会计账目不规范或者根本就没有账目，有的为了避税还故意少报资产或资产不入账。在这种情况下，如果你用这些房产作抵押申请融资，成功率反而会高出许多，在审核通过时会“加分”不少。

在各种房产抵押贷款中，尤其值得一提的是中信银行和中国农业银行等的“房抵贷”。

这种“房抵贷”是真正意义上的一站式消费金融服务。具体地说，它



可以一次递交材料、一次授信审批、额度循环使用，灵活满足家庭按揭买房、装修、购车、留学、旅游、医疗等消费用途。

中国农业银行要求借款人年龄在 18 至 60 岁，具有固定住所或稳定的工作单位，抵押房产既可以是自有住房，也可以是商住两用房。如果贷款是用于经营的，信用评分要求在 465 分以上；如果是用于消费的，要求在 580 分以上。授信额度如果采用自助循环方式，单笔贷款最长期限可达 5 年；如果采用非循环方式，贷款期限更是可达 10 年。

中信银行的“房抵贷”，最高抵押率一般为 80%，最高可达 90%，只是绝对额不能超过 1000 万元；贷款期限最长可达 30 年、贷款年龄最大 70 岁，48 小时内就可以审批完结。

另外就是中国光大银行的“房抵快贷”，它的突出优点在于贷款手续速度之“快”。无论是商品住宅还是别墅、商铺、办公楼，也无论是你本人名下的房屋还是配偶的父母、子女、兄弟姐妹名下的房产，只要房龄在 30 年以内，都可以申请这项贷款，用于生产经营、个人消费、短期资金周转，可随借随还。最高抵押率 80%（住宅 70%），贷款期限 1 至 10 年，贷款额度 50 万至 1000 万元，月利率 0.65% 至 0.75%，无其他收费。当你提出这项贷款申请后，银行会派员工上门考察风险，一次性完成授信金额、贷款期限、还款方式等内容的预审批，调查、审查、审批三表合一；除了提交收入证明之外，只需提供简单的“1 表+2 证”（贷款申请表、身份证明、用途资料证明），然后在申请人提供所有材料后，3 天内批复。

招商银行的“周转易”也是一项很不错的房产抵押贷款服务。该产品是招商银行在 2006 年推出的“生意通”基础上，2012 年在升级版“生意贷”上加载的产品功能。申请该产品的条件是经营稳定、信用记录良好，能够提供符合条件的房产抵押，贷款额度最高可达 1500 万元，期限最长可达 5 年，可以充分满足你的需要。并且是一次申请、无限次循环使用，按天计息，不使用就不计息。贷款到期后，招商银行会提供自动还款服务；如果账户资金不足，还会在一卡通内自动发放一笔贷款用于归还定向支付款



项。借款人可通过网上支付、POS 刷机等快捷方式随时随地还贷，并且还可以享受最长 50 天的延后结算期。

举例说，一家五金进出口公司的杨老板经常会出现资金不够的情况，所以他在招商银行办理了“生意贷”，同时开通了“周转易”功能。每当接到订单后，杨老板就会通过“周转易”向供货商付款拿货，而一有销售款回笼，他就会首先通过网上银行归还“周转易”贷款。因为该产品是按天计息的，并且可以随借随还，所以他的贷款成本实际上并不高。在短短一年时间里，他一共累计借款 65 次，累计借款金额 3516 万元，平均每个星期借款 1 次、每笔借款 54 万元。要是没有“周转易”，很难想象他会在一年中完成 65 次资金周转，所以他对此连呼“过瘾”。^①

个人商铺抵押

所谓个人商铺抵押，是指借款人用自己或第三方合法拥有的临街商业用房作为抵押担保，从银行取得满足其生产经营、投资、消费需求的短期贷款业务。

在这里，借款人可以是自然人、个体工商户也可以是企业法人，但必须拥有抵押店铺的合法所有权而不是经营权。

一般来说，个人商铺抵押的最高贷款额度不能超过房产评估价值的 50%，贷款期限与房龄不得超过 30 年。

举例说，杭州市一家餐饮连锁店的颜老板，原来在单位上班，2006 年

^① 钱晶晶、胡一泓：《“生意贷”：招行服务小微企业新名片》，载《今日早报》，2013 年 11 月 1 日。



开始买了商铺做餐饮生意。在他的辛苦打拼下，业务规模慢慢扩大，最终注册了餐饮连锁品牌。可是，后来由于大环境不景气，租金、日常开销居高不下，资金回笼却进不来，终于出现了资金周转困难。

在这种情况下，2014年10月初他向融资平台提交申请，希望能在12月贷得150万元用于资金周转。平台融资顾问约他去杭州分公司面谈，见面后向他推荐了杭州联合农村商业银行旗下的一款“个人商铺抵押贷款”。

该产品的贷款主体是杭州市区范围内的专业市场经营户，要求成立并连续经营一定年限以上；采取以租金收入为市场开发商盈利模式的，还需具有一定的场地规模、经营户聚集量，包括普通的批发零售和商场等。

因为颜老板在杭州并没有房产可供抵押，可是却拥有商铺所有权，所以他是符合该产品条件的。最终，他就在不到两星期内获得了160万元贷款，居然还超过了原本只想申请150万元的额度。^①

顺便一提的是，随着电子商务的蓬勃发展，商铺经营与变现正在变得越来越困难。为了防止借款人恶意套现、宁愿不还钱也不要商铺了的违约行为，个人商铺抵押贷款的门槛正在逐步抬高。即使一些融资平台依然可以办理该产品，贷款利率也在逐步上行，目前已经从过去的月利率2%左右上升到了2.5%左右，这是需要借款人掂量清楚的。

经营性物业抵押

所谓经营性物业抵押，是指金融机构向经营性物业法人、个体工商户、自然人发放的，以其所拥有的物业作为贷款抵押物，还款来源包括且不限

① 魏东：《东方融资网帮助浙企老板摆脱融资严冬》，东方融资网，2014年12月2日。



于经营性物业经营收入的融资行为。

这里的经营性物业，是指该物业已经竣工验收并且投入商业运营（出租率不低于60%），经营性现金流比较充裕、综合收益较好、还款来源稳定的商业营业用房和办公用房，包括商业楼宇、星级宾馆酒店、综合性商业设施（如商场，商铺，仓库）、工业厂房等，楼龄一般不超过15年。

需要办理经营性抵押贷款的企业，需要在银行开设基本账户或一般账户，银行信用评级在BB以上，资产负债率原则上不高于70%。不用说，还应拥有该经营性物业的全部产权，并持有合法、有效的土地使用权证和房产所有权证；同时，获得土地使用权证的方式是国有出让土地，产权期限高于贷款期限。

在申请这笔贷款时，金融机构最看重的是两点：一是抵押物的价值大小，二是贷款期内的现金流。满足了这两点，审批就容易通过。尤其是位于商业繁华地段的经营性物业，贷款通过率更高；而如果经营的是零散出租物业，一般会要求具有连续3年以上的良好经营记录，并且出租率、租户及租金收入相对稳定，最近1年内的出租率不得低于80%。

经营性物业抵押贷款可用于所有合法的资金用途；贷款期限较长，一般为1年，原则上最长不超过8年（零星出租时），但实际上最长的可达15年（整体出租时），这对企业来说可是一笔长期、稳定的资金来源；还款方式也非常灵活。由于可用稳定的租金收入归还贷款，所以既能保证贷款按时归还，又能节省财务人员工作负担，极大地降低企业还款压力。

举例说，上海某企业因资金紧张，申请将790平方米的商务楼抵押给银行，要求贷款1500万元。而银行在尽职调查时发现，该企业实际上在办理该抵押物的房产证之前，已经以企业全部股权向典当行质押贷款了860万元。当时该房产的评估价值为2800万，并且抵押物没有任何债务纠纷，所以，银行首先用860万元帮助该企业从典当行解压股权，然后再以该房产作为抵押物，帮助该企业从银行贷款1300万元，从而一举解决了该



企业的资金困难。

所要注意的是，由于该项抵押贷款期限较长，所以贷款期内不确定性和不可预见因素还是较多的；尤其是在当今房地产行业景气度下降的宏观背景下，金融机构对借款对象的信用等级、开发资质、财务状况要求较高，并且还会要求贷款期内借款人不得降低注册资本、抽减股本、不当利润分配等降低所有者权益的行为，这实在很好理解。有的银行还会要求对该物业进行投保，保险金额不得低于贷款本息合计的 110%、保险受益人为银行、保险正本由银行保管等条件，以确保把风险降到最低。

汽车抵押

汽车抵押是指用符合条件的家用轿车向融资机构抵押以取得资金用于周转的融资行为。

汽车抵押贷款具有“无利息、手续费用低、放款速度快、贷款期限灵活”等特点。

目前，汽车抵押贷款已有不少。那么，它又有些什么要注意的呢？

首先，从价值评估上看，因为汽车是易耗品，并且易出交通事故，所以折旧率会比房屋抵押贷款高得多。换句话说就是，你从汽车抵押贷款身上得到的款项要比房屋抵押贷款少得多。

其次，从贷款期限看，因为汽车是易耗品，并且价值下跌速度快，所以汽车抵押贷款很难办到长期贷款。通常地，贷款期限不会超过 1 年。

最后，虽然办理汽车抵押贷款无利息，可是却一定会产生相应的费用，如评估费、GPS 安装费等，这样算起来总费用可能并不低。银行或融资机构给你安装 GPS 的目的，是要在押证不押车的情况下及时了解汽车所在位



置，所以，这项花费几乎是必需的。

显而易见，在一些救急情况下，如果没有其他抵押物可供抵押，这种融资方式还是可以一试的。不过，如果想要贷款时间长一些、额度高一些，它可就比不上房屋抵押贷款了。

汽车抵押时要注意以下几点：

一是绝大多数汽车抵押贷款只押证不押车。也就是说，你只要把相关行驶证证件抵押在贷款机构就可以获取贷款，汽车在安装上 GPS 后依然可以归你使用。所以，在办理抵押贷款之前，你要首先了解清楚这一点，尽量选择这种方式，以便不影响你正常用车，也省去了对方的看管。

二是汽车抵押贷款所产生的费用往往较高，不宜使用在贷款周期较长的情况下。贷款办理下来后，如果有条件的话可尽量提前还款，以尽可能地减轻成本费用。

三是由于汽车贬值速度快、发生交通事故的概率也大、贷款额度又不高，所以，目前开办单一汽车抵押贷款的银行很少；相反，倒是小额贷款公司开展这项业务的多。因此，要尽量选择去一些相对正规的融资平台办理这项业务，并且学会货比三家。这样，一旦出现纠纷也会更便于运用法律手段来维护自身权益。

以江苏民丰农村商业银行推出的“新车抵押快易贷”为例，该业务规定：凡是符合该机构规定的客户，都可以用全款购买的、时间在3个月以内、里程不超过5000公里的上牌轿车，向它们进行抵押，以获取最高额度不超过30万元的抵押贷款。

在所有汽车抵押贷款中，中国光大投资管理公司的“民间车抵”贷款额度较高，而平安银行是极少数不要求车主安装GPS的银行之一。

“民间车抵”的贷款额度为8万至60万元，借款申请人的年龄要求是在18至60岁；用汽车抵押，抵押欠款率不得超过10%；贷款周期3至12个月；贷款办理时间1至3个工作日，月利率2.88%至3.00%，可随借随还。



平安银行汽车抵押贷款的申请人年龄要求为 22 至 55 岁，汽车行驶里程在 10 万公里以内、车龄 5 年以内，最近 1 个月非平安银行信用卡审查查询次数不超过 2 次，非按揭贷款，凭户口簿或房产证、当地汽车牌照，就可以申请这项贷款。它不但主动提出不押车、不装 GPS，而且贷款周期长，可达 12 至 36 个月；放款额度也高，贷款金额可达 5 万至 50 万元；贷款利率低，月利率为 0.83% 至 1.10%；放贷效率不低，1 至 3 个工作日内便可办妥。所以，可以作为汽车抵押贷款首选。

举例说，合肥市某石材公司钱老板主要经营大理石材料和加工，他打听到某批发商眼下有一批质量不错的石材想低价出售，觉得这笔生意很合算，所以想把它全部吃下来，只是资金还缺 30 万元。他唯一的一套房产已经抵押给银行了，只剩下手里一辆奔驰轿车可供抵押贷款。

在他跑了几家银行后才知道，目前以汽车作为抵押物的贷款项目很少，而且即使有也主要用于汽车消费。于是，他最终把目光转向了民间融资机构，成功地用汽车作抵押物申请到了 30 万元贷款。

典当抵押

所谓典当抵押，是指将动产或财产权利作为当物质押、将房地产作为当物抵押给典当行，取得临时性贷款（称为当金）的融资行为。当期结束后归还当金、支付一定的当金利息，赎回当物。

与普通抵押贷款相比，典当抵押具有以下特点：

一是成本较高、融资规模较小。典当融资所支付的手续费和当息十分高昂，一般会高达当金的 3% 左右，比银行贷款要高出不少。根据相关规定，典当抵押期限最长不得超过 6 个月，所以如果资金占用时间较长，这



种方式就未必合适。或者说，典当抵押只适合融资规模较小、融资期限较短的情形，否则其成本有些负担不起。

二是对典当人没有信用要求。换句话说，无论借款人的信用怎么差，你只要有货真价实的实物做典当，就能马上取得现金，立等可取；哪怕是不动产抵押，手续也要比抵押贷款简单得多。

三是一般抵押贷款只做不动产抵押，而典当却可以动产和不动产兼而有之，所以抵押物品的范围更广，相当于融资范围更广。当然，也不是所有不动产如房屋都能典当的，具体要达到典当行的要求才行。

四是典当抵押没有金额起点要求。也就是说，哪怕仅仅只值千元、百元的物品也照样可以用来典当换钱，所以更适合小微企业和自然人。

五是典当抵押取得的当金没有使用范围限制，不像其他抵押贷款那样资金用途被规定得死死的，这当然对借款人来说是有利的了。

以最常见的汽车典当为例。每到年末，许多小微企业有资金缺口，尤其是要给工人发工资、结算货款那可是一刻也拖不得的事，怎么办？这时候汽车典当抵押就成为一种首选，因为它的到款速度最快。

如果是去银行办理汽车质押贷款，除了要具备相应条件之外，接下来会要等待漫长的审批；而汽车典当则相对简单，只要带齐典当机动车的全套手续如购车发票、购车附加费发票、行车执照、验车合格证、保险凭证、停车泊位证明，如果是私人车辆，还需有与行车执照相对应的个人身份证；如果是公家车辆，需要有两张单位介绍信、车辆过户变更表及加盖公章、企业营业执照副本、法人代码证书。带齐这些手续后，典当行人员马上就会根据车况评估出该车的市场价格，并且在不高出评估价格50%的额度内，最快2小时、最长也不超过1天到账。

至于费用，包括保险费、仓储费、管理费等在内一般每月为当金的4.5%，月利率0.5%，典当期通常分为1个月、2个月、3个月。当你拿到当金后，汽车便会送到专门的密闭车库由专人看管；看管期间如果造成损失，典当行会按照当金的120%赔付给你。



票据贴现

所谓票据贴现，是指把商业票据转让给银行，在扣除提现利息后取得资金用于周转的融资行为。

容易看出，票据贴现融资依据的是商业票据的金额和到期日，与企业生产规模和信用无关。本来还有几十天、几百天才能到期的商业票据，资金在这段时间里只能处于闲置状态，而现在却可以通过票据贴现盘活这部分资金，对急需用钱的企业来说实在是一件大好事。

另外，除了盘活资金之外，票据贴现的融资成本很低，手续也要比申请贷款简便得多，一般不超过3个工作日就能完全搞定。正因如此，有人形容票据贴现是“今天用明天的钱赚后天的钱”。

顺便一提的是，某些融资平台还可以在票据贴现的同时提供“买方付息”服务，进一步提高融资规模。

所谓买方付息票据贴现，是指卖方（持票人）向买方（付款人）开户银行申请贴现时，买方承诺贴付利息、卖方全额获取票面金额的一种票据融资方式。说穿了就是，当你的票据贴现业务有市场、买卖双方交易关系比较稳定时，买方开户银行会根据付款人的付息票据付息承诺，按票面金额100%付款给你，然后它向买方扣收贴现利息，从而让你获得更多融资。

在我国，商业票据主要有两类：一是银行承兑汇票，二是商业承兑汇票。



保单贷款

所谓保单贷款，是指把你所持有的保单直接抵押给保险公司，从而按照保单现金价值的一定比例获得资金的一种融资方式。

在此过程中，客户的保险保障并不受影响，所以这张保单依然是有效的。如果你急需用钱、却又不想退掉保单，就可以考虑这样的融资渠道。

保单贷款利率并没有统一规定，每家公司各有不同；即使是同一家公司，也会因为产品类别不同导致贷款利率不同，只是相差并不大。所以在选择融资对象时有必要货比三家，看谁的条件更优惠、放款效率更高。

例如，某保险公司规定的保单贷款利率为6%；而另一家公司的计算过程则比较复杂，是依据同期人民银行规定的2年期居民定期存款利率与2.5%作比较，“较大者”加2%，以此来确定的。如2年期银行定期存款利率为2.6%，高于2.5%，那么就以2.6%为准，加2%，就变成了4.6%，以此作为贷款利率。至于同一家公司的保单贷款利率不同，主要是看持有的保单是什么类型，利率差异基本上不会超过0.5%。

所要注意的是，保单贷款既可以在保险公司也可以在银行办理。如果在银行办理，银行承认的保单种类相对有限，网点也少；但贷款额度略高，时间也相对灵活；手续相对繁琐，贷款利率也会高一些。如果是在人寿保险公司办理，则几乎所有公司都可以对符合要求的保单办理贷款，网点多，贷款额度略低（大多是80%至70%），贷款利率低，手续简便，贷款期限较短。

这里所指的可以用来办理保单贷款的保单，主要是具有储蓄性质的人寿保险、分红型保险以及养老保险、年金保险等人寿保险合同；健康险、



投资连结保险、短期的意外险和医疗险，由于没有现金价值或现金价值波动太大，所以不能办理保单贷款。

顺便一提的是，如果巧用信用卡还款，这里还可以免计部分利息。

例如，在需要归还保单贷款时，你从信用卡转账支付给保险公司，就能借用信用卡的免息期延长周转期限。举例说，如果你本来的借款期是2个月即60天，而现在只要借10天，其余50天就可以占用信用卡消费的免息期来搞定，既节省利息支出，又能积累更高的信用，还方便以后的信用贷款。其实质是通过信用卡消费来抵消保险公司贷款，理论上是合法的，实际上也是可行的。

举例说，某女工和丈夫都属于普通工薪阶层，2006年她在朋友介绍下为自己购买了一份养老保险，年交保费1680元，缴费期限10年。从2006年开始买保险起到2015年，她每年都是按期缴纳保险费用的，按照合同约定，从2016年10月起她就可以每年领取固定养老金1000多元。可是就在2014年12月，她丈夫突患重病，家庭一下子陷入困境。这时候她听从别人建议，想用这张保单办理保单贷款，最终如愿以偿。

据保险公司测算，如果她由此退保，虽然能拿到15000多元现金，可是却只能终止养老保险；而现在办理保单贷款，不需支付任何手续费用，只要今后及时还款，就不会影响保单的法律效力，还能得到保单现金价值的90%即13950元的资金用于临时救急。根据保险公司的规定，贷款额应为100元的整数倍，所以她最终贷得13900元。

根据不同保险公司的规定，这里的保单贷款额度在有的公司只能达到70%，但贷款期限一般都为6个月，到期后可自动进行续贷，可一次性全部偿还也可以部分偿还。保单投保2年以上并且其保险账户存在现金价值的，就可以申请办理该项贷款。每6个月计息1次，如果还款时不满6个月则按天数计息。



银行理财产品质押

所谓银行理财产品质押，是指你用本人名下的、银行销售的本外币理财产品受益权设置质押，从出售该理财产品的银行取得贷款、到期归还贷款本息的一种融资行为。

说穿了就是，这是你对购买过的理财产品的一种临时套现。

银行理财产品质押同样属于抵押贷款，在进行抵押贷款后依然可以按照以前的合约进行投资并获取收益，并且贷款与该银行理财产品的收益率高低无关。由于是质押贷款，所以办理过程比较简单，你只需要携带过去签订的产品合约和本人身份证件即可办理；许多银行可在网上办理，10分钟就能搞定。

那么，哪些银行理财产品可以办理质押呢？原则上说，主要是那些银行认定投资风险低、收益稳定的种类，风险较高的房地产信托、企业信托类理财产品则不符合要求。虽然按照监管规定，风险低的理财产品也不能明确说保本保收益，但因为其投向多是票据、银行间债券、回购市场，所以收益相对稳定，适合作为质押贷款。如果是现金管理的产品如中国工商银行的“灵通快线”、“步步为赢”系列等，就更适合做质押了。质押贷款金额最低5000元，最高不超过100万元，贷款期限通常在0.5至2年。

如果你记不住哪些产品可以用于质押，也没关系，理财产品说明书上一般都明确写着能不能质押的规定。至于贷款利率，依据的一般是同期贷款基准利率。

再次提醒的是，银行理财产品质押只能在发行银行办理，跨行办理银行是不接受的。

举例说，某服装店主得知朋友有一批外贸衣服出口受阻，很想全部买



断，可是一算手上还缺 100 万元资金。于是她想到过去在中国工商银行购买过 100 多万元的理财产品，想要提前赎回，可是银行告诉她说，该理财产品还有两个月才到期，不能中途赎回；即使可以提前赎回，也会需要缴纳一定的违约金，并且无法享受银行保本承诺，会造成实际损失。就在她一筹莫展之际，银行理财经理告诉她，像她这种情况其实可采用理财产品质押贷款方式来达到“救急”的目的。

后来她就这样做了。实际上，这是银行推出已久的一项老业务，只是由于知名度不高，用的人很少。根据银行规定，办理这项贷款的审批效率很高，一般在一两个工作日就可以放款；并且利率也低，可以在银行贷款基准利率上下浮动；贷款额度又高，最高可达 100%。

不过也容易看出，银行办理这项业务能否获利，关键是看协议贷款利率与质押率的乘积与预期收益率的数值孰大孰小。对于你个人来说，质押贷款需要支付手续费，再加上如果贷款利率高于收益率、理财产品质押贷款期限又过长的话，经济上就会得不偿失。所以，除非是急需用钱、把它当做融资手段，否则也不必盲目办理这项贷款。

部分银行理财产品质押情况表

银 行	贷款额度（质押率）	贷款期限	偿还方式
建设银行	最低5000元	最长5年	可协商
工商银行	单笔最高1000万元	最长3年	随借随还
交通银行	本币最高90%、外币最高80%	不超过质押产品到期日	按月付息，到期还本
兴业银行	本币最高90%、外币最高80%	最长3年	一次性还本付息
民生银行	最高90%、最低1万元	最长1年	按月付息，到期还本
招商银行	本币最高90%、外币最高72%	最长1年	按月付息，到期还本

注：本表格内容仅供参考，贷前请咨询各银行。



循环贷款

所谓循环贷款，简称循环贷，是指金融机构为满足小微企业、个体工商户日常经营中合理的资金连续使用需求，以该企业未来的综合收益和其他合法性收入作为还款来源，而采取的一种融资行为。

循环贷款的主要特点是贷款额度可以在授信期限内循环使用，可以多次提款、逐笔归还，无需重复审批。还款方式也非常灵活，既可以逐笔归还、分期归还，也可以一次性归还。一般贷款期限最长1年，授信期限最长3年；担保方式则可以多种多样，如抵押、质押、担保等均可。

申请该项贷款的条件是，申请人应当拥有固定经营场所，经营期限不少于2年，主业突出，经营有效益、盈利能力强，信用等级原则上要在BBB以上。符合上述条件的企业，便可以向相关金融机构提出贷款申请，既可以至柜台直接办理，也可以在网上在线申请。一旦得到批复，授信额度最高可达2000万元。

举例说，武汉某电器公司唐老板主营电梯、开关柜、电线电缆等机电器件，年销售额2000万元左右。虽然与其合作的下游客户多为大中型核心企业，回款有保障，可是周期却长，时不时会出现资金周转困难，所以经常会央求银行。一方面，他离不开银行；另一方面，又感到银行贷款的审批流程实在繁琐，经常出现贷款到账与生产经营周期不匹配情况。所以每当付货款时他就异常头疼，担心不能按时付款的话，企业信用会受到影响，以后的生意合作就更难办了。

后来他选择了华夏银行的循环贷产品，主要就是看中它的宽限期还本付息，特别适合小微企业资金回流周期和生产经营特点。



该产品把小微企业的贷款期限分为正常还款及宽限期两个阶段：在正常还款阶段，借款人只要按月偿还贷款利息就行，本金的偿还可以放到宽限期内去。贷款最长期限 18 个月，最高额度 2000 万元。还款方式灵活，既可以选择一次性还本也可以部分还本，最大限度地减轻了财务负担，尤其适合那些前期生产周期较长、后期到款比较集中的企业。

浮动抵押

所谓浮动抵押，也叫浮动担保、动产浮动抵押或担保，是指抵押人（包括个体工商户、农业生产经营者或中小型企业，但不含国家机关、事业单位和社会团体），将其现在和将来的所有财产或部分财产设定一个担保，在行使抵押权之前，抵押人对抵押财产保留正常经营过程中的处分权。

浮动抵押是与固定抵押相对而言的。固定抵押的抵押物是确定的，而浮动抵押的抵押物是不确定的：一方面，它可以是抵押人的所有财产也可以是部分财产；另一方面，无论是这所有财产还是部分财产，日常生产经营中都处于不断变动状态之中。

按照我国《物权法》规定，能够用作浮动抵押的只能是动产如生产设备、原材料、半成品、产品等，不包括不动产、知识产权、债券等。

显而易见的是，浮动抵押制度的实施，扩大了个人和企业融资的担保范围，开辟了一条简单有效的融资新渠道。并且，在被抵押人或其代理人将来采取某种动作之前，并不影响抵押人的正常生产经营，所以能够兼顾正常经营和融资两方面的需求。另外，退一步说，即使将来实现抵押权时，由于接管人制度的存在，也可以使得整个企业完整地保留下来，不至于被肢解。

如果说缺点的话，那就是浮动抵押人具有自由处分对抵押财产的权



利，这时候担保人的利益会处于不稳定状态。通俗地说就是，如果你把你将来的生意用于浮动抵押，那么在债权期满之前经营情况如果发生严重恶化或恶意处置其财产，那么对债权人来说是不利的，因为它到时候很可能会竹篮打水一场空。也就是说，这里存在着道德风险。

设立浮动抵押需要签订书面协议，并且在工商行政管理部门办理登记（未经登记不得对抗善意第三人），内容包括担保债权的种类和数额、债务履行期限、抵押财产的范围（是全部动产还是部分动产）、实现抵押权的条件、抵押财产的确定事由等。

尤其是我国《物权法》把浮动抵押的主体扩大到了农业生产经营者也就是农民身上，这就大大有助于农民把将来的农作物收益作抵押了。这样的规定非常有助于农业融资，有助于满足农民的资金需求。

成长型企业的成长之路

一些小微企业经过多年积累，发展势头良好，无论是信用记录、信息披露还是持续发展能力都很不错。唯一的缺点就是，因为发展速度快，资金供应总也跟不上。这时候，这些企业就可以选择那些为它们量身定做的融资产品以解决资金饥渴。

中国建设银行的“成长之路”产品就是其中之一，它是指中国建设银行对于信息披露比较充分、信用记录良好、持续发展能力较强的成长型企业，在信用风险限额基础上给予的综合授信，包括各类贷款、贸易融资、银行承兑汇票、保证、信用证等。具体地说，它目前已经形成了流动资金贷款、国内保理、动产质押、联贷联保等 30 多项产品一起构成的综合性信贷产品体系。



“成长之路”对借款人的要求是：拥有健全的组织机构、运营管理制度和财务管理制度；持有人民银行核发的贷款证（卡）；信誉良好，具有模范履行合同、偿还债务的能力；合法经营，产品有市场、有效益；在中国建设银行开设有基本结算账户或一般结算账户，生产经营资金的全部或大部分是通过建设银行来办理结算的；能够满足银行规定的担保条件，担保方式以抵押或质押为主，也可以由中国建设银行认可的担保机构提供担保或第三方连带责任保证；银行征信报告中没有不良贷款记录及欠息记录。

该产品具有以下特点：一是评级、授信、支用三位一体，方便而快捷；二是授信可以涵盖贷款、商业承兑汇票、保证、信用等，相当宽泛。至于贷款额度，主要根据企业的需求和担保能力来确定。贷款期限，同样可以根据生产经营情况由银行核定：流动资金贷款期限一般不超过1年，最长不超过3年；至于固定资产贷款、动产质押、贸易融资的贷款期限，则可以按银行相关规定执行。贷款期限在1年以内的，还款方式可以按月、按季还本或到期一次性还款；1年以上的，可以选择第一年和从第二年起按月、按季、按半年等整贷零偿还款方式。

顺便一提的是，对于发展前景看好的成长型小企业，如果财务信息披露不充分、难以达到银行信用评级和授信要求，这时候还可关注中国建设银行的另一款“速贷通”产品。该产品的贷款门槛较低，最高贷款额度500万元，最高贷款期限1.5年。

两者的区别在于：“成长之路”需要评级授信，适合于成立3年以上、财务管理规范的小企业；而“速贷通”则不需要评级授信，适合于成立3年以内或刚刚成立、可是抵押物却充分的小企业。

举例说，长沙市某时装有限公司经过6年的发展已初具规模，拥有数个全球知名品牌服饰的生产经营权，订单充足，销售渠道也成熟，产品可谓供不应求。在这种情况下，公司嵇老板希望能扩大生产规模，但问题卡在了迟迟拿不到银行贷款上。



当嵇老板找到原来业务关系密切的某银行、希望至少获得 1000 万元贷款时，对方虽然一口答应了，并且允诺“五一”小长假后就着手准备材料报批，可是嵇老板依然有些等不及：因为随着订单交货日期越来越近，这生产资金得不到落实的滋味十分难受。小长假过后又等了一个星期，对方答复说贷款仍然在上报审批中，这让他更是心急如焚。

走投无路之际，嵇老板不得不考虑第二条路。当他找到中国建设银行时，对方详细了解了他的资产抵押情况，然后答应尽快帮他办成。嵇老板想，前面那家银行已经办了半个月了还没雌雄，现在就只能看谁的速度快了，“先到先得”吧。

建设银行了解到，嵇老板的企业拥有 40 亩土地以及建筑面积 1.5 万平方米的房产，评估价值在 2500 万元，而现在他的贷款需求是 1000 万元，完全符合该产品申请条件。于是当即就为他准备材料申请“成长之路”，前后只用了 3 天时间该项申请就已获批。

厂房搬迁的固贷通

许多企业在购建厂房、搬迁厂区时会存在大量的资金缺口。因为无论是购买土地还是自建大楼，或者只是购买写字楼、商铺、大型设备，资金投入都不是一笔小数目，而且会持续好几年；如果不靠贷款，基本上没有哪家企业会有这么多自有资金填补缺口。

有鉴于此，中国工商银行就专门推出了一种为小微企业转型升级过程中购建、搬迁厂房而设计的固定资产中长期贷款，名叫“固贷通”。

“固贷通”属于一种抵押经营贷款。申请人可以是企业法人也可以是自然人。如果是企业法人，该企业注册资本必须在 500 万元人民币以上，并



且经营历史必须满2年；如果是新搬迁企业搬迁后重新注册的，新老企业的主营业务要基本一致，或者新企业的实际控制人在老企业中有过2年以上的经营历史。至于土地、厂房位置，要求在经国务院批准设立的国家经济开发区，或经省政府批准的省级开发区，至少也得是经有权部门批准设立的与城镇建设规划功能分区一致的工业区；如果是商用房，则要求已经竣工验收合格，位于地级市或经济发达县主城区繁华地段，并且符合城市规划和消防安全要求。

申请人在取得所有权证后1个月内，便可办妥正式抵押登记手续，但须确保中国工商银行抵押权为第一顺位。贷款额度为1万至3000万元（但不能超过企业年销售额的50%），可实行分期还款。贷款期限一般为1年，最长不超过5年，并有不超过1年的还款宽限期，宽限期内只用还息不用还本。该产品办理期限7天，可以采取质押、抵押担保，或保证担保，也可采用信用担保（无抵押）。月利率在0.6%至0.7%，无其他收费。

该项贷款看上去限制条件不少，但其实很好理解，因为这些条件都是大多数搬迁企业所具备的。在它们急需用钱的时候，该产品确实可以帮它们一把，尤其是长达5年的贷款期，可以让这些企业舒服地松口气；甚至，还可以争取到第一年度不用还本的优惠。

举例说，2015年7月浙江省义乌市的王老板就喜上眉梢，因为他的企业前期在义乌经济开发区总部经济大楼购置的办公用房，根据目前的建设进度，有望在2016年结顶。作为一家从事市政、道路工程建筑的企业，过去他为筹措资金购建企业总部办公用房很是焦头烂额了一阵子。后来，直到他最终找到中国工商银行推出的“固贷通”产品，获得一笔期限5年、额度1300多万元的融资，并且可以根据企业情况不定期、不等额地个性化还款，才让他每天睡上安稳觉。他对这个项目非常满意，觉得似乎就是为自己量身定做的，对未来的经营也更加充满了信心。^①

① 《工行固贷通助力小企业“安家落户”》，载《义乌商报》，2015年7月3日。



租赁公司的银租通

有些企业固定设备比较多，尤其是专门从事设备租赁的企业，主要资产就是这些固定设备和流动设备。当这些企业遇到资金困难时，通过“银租通”渠道进行融资就是一条可取之路。

“银租通”是融资租赁模式的一种。所谓“银租通”，是指设备租赁公司把对承租人的租金收益转让给银行，由银行提供无追索保理业务。

例如，中国光大银行的“银租通”产品，就是专门针对成套设备采购和销售企业推出的，由银行和租赁公司共同为企业承租人提供成套设备销售、技术、贸易、融资于一体的，标准化、系统化融资服务模式。当租赁企业采购资金不足时，可以由成套设备生产商提供回购担保、回购保证金质押担保、租赁公司向银行提供除制造商和承租人以外的第三方连带责任保证等不同组合的混合担保。也就是说，“银租通”的担保方式可以有三类：一是信用贷款，不用任何担保；二是由设备生产商提供回购担保，在承租人租金违约时，由生产商无条件回购，以确保银行资金安全；三是设备生产商和承租人以外的第三方担保。

具体操作办法是，租赁公司与银行、设备生产商签订三方协议。租赁公司向银行借款，专项用于设备租赁，同时向银行提供相应的担保，即把未来的租金收入作为分期还款来源；如果遇到承租人租金违约，则让设备生产商履行回购担保承诺。办理“银租通”业务的租赁公司或承租人，都应当在该银行开设监管账户，无论是贷款的发放还是回收都要通过该账户进行，以确保资金封闭运行的正常开展。

在华夏银行，“银租通”产品又分为“金租通”和“商租通”两大类，



前者是专门针对金融类租赁公司推出的融资产品，适合处于快速增长期、盈利能力较强、行业地位较高的大中型企业，融资规模一般不低于1亿元；后者是专门针对非金融类租赁公司推出的融资产品，适合所有有固定资产投资或更新需求的中小企业、医院等机构，融资规模一般不高于1亿元。

为了支持企业发展，“银租通”的综合定价不但低于一般银行贷款产品的成本，甚至还低于企业与租赁公司直接开展业务的成本。授信额度，比绝大多数租赁公司都要大。在资金用途方面，企业既可以用于购置机器设备等固定资产，也可以用于流动资金周转。在还款方式方面，既可以按照月度、季度等额本金方式还款，也可以采取按半年、结构化租金等其他方式还款。在担保方式方面，则有信用担保、保证担保、质押抵押担保、回购等多种方式可供选择。

“银租通”能够收到三方得益的效果：对于银行来说，当然能提高收益了；对于租赁公司来说，可以用较少的钱添置较多的设备，便于扩大规模；而对于客户来说，也能降低实际成本、满足租赁规模。这样，就大大解决了租赁公司没钱添置设备的难题，便于拓展新业务，用少量的资金就能先行使用设备并产生效益。

举例说，有些企业必须投入数额庞大的固定资产，而当资金投入这样的生产线或新设备之后，接下来的资金周转就必然受到影响。怎么办？这时候，通过“银租通”就能把这些设备甚至埋在地下的管网向银行融资，既提高固定资产使用效率，又能解决企业的流动资金周转不足。

某供水公司虽然从多家银行获得了固定资产贷款额度，可是由于银行信贷资源紧张，有额度也拿不到钱，所以根本无法投入新的管网建设。后来在“银租通”融资方式的支持下，该公司以企业原有的地下管网为租赁标的物，从华夏银行获得了大额资金，顺利地解决了这一难题。

“银租通”融资期限一般不超过5年，但对于专用性强、产品替代性弱的特殊租赁物件以及不动产租赁，则可适当放宽融资期限。

第4章 无抵押贷款

无抵押贷款其实还是有抵押的，那就是借款人及全社会的信用。如果大环境无信用可言，即使你个人或企业的信用再好，银行也不会贸然放贷。这不怪它无情，它只是担心劣币驱逐良币。



从概念上看，所谓无抵押贷款，是指不需要凭借雄厚的固定资产和硬件设施作抵押，主要凭借款人的信用担保，就能获得银行贷款的行为。

无抵押贷款尤其受到小微企业和个体工商户欢迎。因为它们的经营规模小、本来就没有多少值钱的东西可供抵押，又缺乏信用记录，所以即使利率再高，也很难从国有大型银行贷到。相反，在外资银行或其他小型银行、融资平台，它们的业务方式相对灵活，无抵押贷款比重较高。

无抵押经营贷款

所谓无抵押经营贷款，是指借款人企业或个人凭借信用就可以向金融机构贷得款项用于生产、经营、消费的一种融资行为。它同样属于经营贷款，只不过不需要抵押物而已。

无抵押经营贷款分为两大类：一是无抵押企业经营贷款，二是无抵押个人经营贷款。无抵押企业经营贷款，主要是解决借款人的流动资金周转、购置或升级经营设备、扩充或支付经营场地租金、装修商用房屋等合法生产经营活动的资金需求。一般要求借款人企业信用良好，具备按时足额偿还本息的能力，并且能提供经营实体有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证、公司章程、验资报告、近两年的财务报表，以及金融机构要求提供的其他材料。无抵押个人经营贷款与其相比，具有申请门槛低、容易申请、办理时间快、额度略低等特点。

而实际上，对于广大中小微企业来说，一方面是，能够办理企业无抵押经营贷款的融资机构少之又少；另一方面，企业经营贷款和个人经营贷款实际上也很难分得清。所以，这时候以个人名义申请无抵押贷款更能顺



利通过审核。

该产品借款人的年龄要求 22 至 55 岁，拥有本行业经营管理经验或相关知识、具有一定的经营管理能力，具有稳定的经营收入和按期偿还贷款本息的能力，个人信用记录良好。持有合法有效的营业执照，如果是其合伙人需提供合伙协议，如果是承包租赁企业承包人或承租人需提供承包租赁协议。

由于该项经营贷款无需抵押，所以对于融资机构来说风险较大。一方面，能够提供这种无抵押经营贷款的融资机构并不多，这很好理解；另一方面，对于借款人来说也不能病急乱投医，不要因为一味追求无抵押贷款而轻信网络上的一些小广告，资金安全毕竟才是更重要的。

举例说，成都的一位黄小姐大学毕业后与朋友一起在淘宝网上开了一家网店，两年下来经营得有声有色，所以准备再租个厂房、招聘几名客服人员，扩大一下网店规模。后来厂房已经顺利找到了，可是发现原本的积蓄也用得差不多了。看看万事俱备、只欠“东风”（流动资金），两位年轻的合伙人不得不皱起了眉头。

后来她们找到了渣打银行，在银行工作人员帮助下提交了相关资料。银行工作人员认为，黄小姐虽然收入不稳定，可是却拥有一年多来的良好信用记录，符合该行“现贷派”个人无抵押经营贷款发放条件。3 天之后她就与银行进行了面签，5 个工作日之内款项就打到了她账上。

据悉，“现贷派”融资最看重的就是借款人的信用，尤其是具有稳定职业和收入的人群如公务员、国有企业员工、律师、教师等，只要在现单位工作满 3 个月、税前月收入 3000 元以上，就无需任何房产作抵押、也不用找任何担保。办理时间 1 至 2 天；贷款额度 0.8 万至 50 万元；贷款期限 6 个月至 5 年；最低月利率 1.30%，无其他收费。

顺便一提的是，这项业务可以在网上直接注册申请，足不出户就能基本搞定，方便得很。

无抵押小额贷款

所谓无抵押小额贷款，是指以个人或家庭为核心的经营类贷款。

小额贷款的额度较小，一般在 1000 元以上、20 万元以下。虽然这个数额确实不大，可是平心而论，20 万元的数额在我国目前基本上已能解决多数小微企业和“三农”企业的资金饥渴了。

国际流行观点认为，无抵押小额贷款额度小，不用担保，也不需抵押，主要是服务于贫困人口的。所以，该产品主要指向低收入人群和小微企业，向他们提供额度较小的、持续不断的信贷服务。当然，提供无抵押小额贷款的可能既是正规银行，也可以是其他民间小额信贷机构或组织。

无抵押小额贷款可以分为两大类：一是商业性贷款，二是福利性贷款。不用说，商业性小额贷款更强调小额信贷管理和目标设计的可持续性，因为金融机构只有确保收回投资，才能持续经营，这方面最典型的是印度尼西亚的人民银行。福利性小额贷款更强调的是为改善贫困人口经济和社会福利所起的社会效益，所以也叫制度主义或福利主义信贷，这方面最典型的是孟加拉国的乡村银行。

而事实上，全球无抵押小额贷款的发源地正是孟加拉国。1974 年，孟加拉国民间机构创办了农业银行格莱珉（意为“乡村”）试验分行，专门为那些无房无地的穷人创业提供第一桶金。每 6 至 8 人组成一个“团结小组”，利用邻里亲戚之间的信任，向银行申请贷款，并相互监督还贷情况；不需提供任何担保，甚至也不用签订任何贷款合同（大多数借款人并不识字）。银行员工也没有办公室，因为他们整天在村头地里拜访借款人。年利率是固定的 20% 单利，与该国商业银行 15% 的复利相差并不大。目前该



银行已经成为孟加拉国最大的农村银行，60%的借款人由此脱贫致富，高达99%的偿债率足以让全球所有商业银行感到嫉妒。该模式在全球50多个国家（其中包括我国的云南地区）得到了成功复制，完全透明操作，彻底消除了腐败。2005年是联合国命名的“国际小额信贷年”，该银行创始人尤努斯因此荣获2006年诺贝尔和平奖。

总体来看，无抵押小额贷款具有放款程序简单、速度快、使用范围广、还款方式灵活、贷款质量高、社会风险小等特点。与银行贷款相比，手续简便、办理时间也短，一般7天以内就能到账；与民间借贷相比，利息支出要低得多。申请该项贷款时，个人仅需提供身份证、住址证明、稳定的收入来源证明等材料，如果是个体工商户还需要提供经营执照。银行审核通过后，双方签订贷款合同。截至2014年末，我国共有小额贷款公司8791家，贷款余额9420亿元，当年新增贷款1228亿元。

与无抵押小额贷款相似的产品有中国农业银行的农户小额贷款。每家农户可以由一名家庭成员申请该项产品，贷款方式可以用保证、抵押、质押，也可以农户联保；用款方式可以自助循环使用，按实际天数计算利息，也可以一次性放款、一次或分次还贷。

举例说，杭州市民惠小姐想开一家奶茶书吧，看中了市中心街道转角处的一家店铺，一打听该店铺全年租金15万元，并且还要5万元押金。惠小姐资金不足，便试着向银行申请贷款，可是因为没有合适的抵押物，一连跑了许多家都吃了闭门羹。

当她走进浙江省农村信用社联合社时，该行向她推荐了丰收借记卡系列的“小额贷款卡”产品。根据规定，只要在该市市区范围内有固定住所、具有完全民事行为能力，无论是居民、农民、个体工商户、个体私营业主还是中小企业主，都可以申请该产品，并且可以在贷款期限（1至2年）内实行循环贷款，随借随还，通存通兑，最高额度30万元。受此鼓舞，惠小姐提出了8万元额度的贷款申请，然后在6个工作日后就接到银行的面签通知，顺利开办了这家奶茶书吧。



无抵押灵活贷款

所谓无抵押灵活贷款，是指银行或融资平台推出的在贷款期限、贷款使用范围、还贷方式等方面双方都可以协商的融资行为。

这种无抵押灵活贷款实际上还是比较普遍的，无论是正规银行还是民间小额贷款融资平台都可以提供，如果你有需要可至相关机构咨询。

以中国平安银行的“安e贷”为例。该产品无抵押无担保，借款人的年龄要求为25至55岁，税前月收入4000元以上。如果是企业借款，经营时间要求在1年以上，具有良好的信用记录和稳定的收入流水。贷款额度最高可达30万元，贷款期限12至36个月，办理时间2至3个工作日，月利率1.26%至1.50%，可以选择等额本息还款方式。

再以江苏银行的“卡易贷”为例。该产品同样是无抵押无担保，借款人的年龄为25至55岁，税前月收入要求在6000元以上、具有稳定的流水记录；否则，如果能提供社会保险和公积金缴纳证明也行。贷款额度最高30万元，贷款期限12至36个月，办理时间10至15个工作日，月利率0.6%至0.8%，可以选择等额本金、等额本息、先息后本等还款方式。

国内领先的P2P网络信贷平台维信理财，同样有多款产品可供选择。该平台的“高薪贷”，无需抵押和担保，借款人年龄要求为20至55或60岁^①，税前月收入4000元以上（公务员、中小学教师、正规医院执业医师无此要求），在现单位工作时间半年以上。贷款额度1万至20万元（15万元以上须实地审核、15万元以下视情况实地审核，7万元以上须提

① 指至还款期结束时，女性借款人年龄不超过55周岁、男性不超过60周岁。



供学历证明)，贷款期限 6 至 36 个月，办理时间 3 至 5 个工作日，月利率 1.4% 至 1.9%，可采取等额本息还款方式。

另外还有该平台的“房易贷 II”。该产品借款人要求年龄在 20 至 55 或 60 岁，无需抵押和担保，但要求名下有在本地的产权房。这种产权房必须是商品住宅；如果是商住两用房，实际用途要是居住；如果办理了住房按揭贷款尚未结清，按揭贷款正常还款要满 6 个月。贷款额度在 2 万至 16 万元，贷款期限 12 至 36 个月，办理时间 3 至 5 个工作日，月利率 1.8% 至 2.5%，同样采取等额本息还款方式。

无抵押装修贷款

所谓无抵押装修贷款，是指借款人以家庭住房装修为目的向银行或其他融资平台获取贷款的融资行为。

既然名叫装修贷款，那借款人名下就一定要有房产，这是显而易见的。除此以外，还必须具有明确的装修意向，或已经签订相关装修合同。一般要求是，贷款限额 15 万元，同时不超过装修工程总费用的 50%。

无抵押装修贷款通常有三种类型：

一是个人信用贷款。不用说，这种产品无抵押无担保，但一般对借款人的要求很高，不是要求借款人处在特定行业或有较高收入，就是要求有资产证明。这类贷款最受借款人青睐的有宁波银行、渤海银行、渣打银行、花旗银行等，贷款额度一般是借款人月收入的 5 至 8 倍，利率较高。

二是信用卡家庭装修分期贷款。该产品的贷款上限可达 10 万至 20 万元，个别银行最高可达 50 万元，但其针对的借款人主要是公务员、教师、银行正式员工以及注册资本 3000 万元以上的公司中高层人员。分期付款的



期次分为 12 或 24 个月，最长可达 36 个月。它最大的缺点在于，该产品对装修公司有限制，要求必须是该银行该产品的合作商户。

三是消费金融公司贷款。对于无法从商业银行贷款，又无法利用信用卡分期付款获得融资的借款人，可以从消费金融公司获取贷款，用途有家庭耐用消费品购置、一般消费等，家庭装修也属此列。这种做法在国外存在了 400 多年，已经相当成熟；在我国也开始兴起，如浦东发展银行的“万能还款方式”等消费贷款产品，就既可购买大件耐用消费品，又可用于家庭住房装修。一般要求是：贷款额度不能超过借款人月收入的 5 倍，无须抵押和担保，审批速度快。

以中国建设银行的个人住房装修贷款为例，该产品既可用于支付家庭装修施工款项，也可用于购买装修材料和厨卫设备等。借款人要求年龄 18 至 60 岁，贷款额度 5000 元至 15 万元，贷款期限 6 个月至 5 年，利率会在银行同期贷款利率基础上浮动。

中国平安银行的装修贷款是无担保个人信用贷款“新一贷”产品中的项目之一，主要针对准备装修的工薪阶层用于房屋装修相关的费用开支，无抵押无担保。借款人要求年龄在 25 至 55 岁，税前月收入超过 3000 元或 4000 元（视地区不同），具有稳定的工作，并且在现单位连续工作 3 个月或 6 个月，无不良信用记录。贷款额度主要根据借款人的月收入来确定，最高额度 50 万元。借款人可通过电话或在网上申请，然后上门一次即可搞定，最快 1 天之内就能放款。

南京银行的“诚易贷”也属于无抵押装修贷款。借款人名下要求有房产，年龄在 18 至 50 岁，税前收入 3000 元以上，无抵押无担保，贷款额度 1 万至 30 万元，贷款周期 1 至 48 个月，办理时间 10 至 15 个工作日（年底时间可能会长一些），月利率 0.8% 至 1.0%，还款方式为等额本金。



企业无抵押贷款

所谓企业无抵押贷款，是指借款人企业在不提供抵押物的情况下，凭借企业经营能力和信用所获得银行贷款的融资行为。

企业无抵押贷款不需要任何抵押物，却需要“抵押”一个最重要也是更关键的条件，那就是企业及其负责人的良好信用。除此以外，当然还需要具备工商行政管理部门颁发的营业执照、固定的办公场所、正式工作人员等企业正常运营所需条件；另外就是，企业持续经营时间在3年以上，最近半年的开票金额在150万元以上，企业负债率低于60%或70%。为了能够证明这一点，至少需要提交最近6个月的发票情况和增值税发票、银行流水对账单，最近两年的财务年报、最近1个月的财务报告，最新验资报告、股份超过15%的股东的身份证。并且，从流水记录上要能看出足额的偿债能力。在此基础上，才会确定相应的贷款额度和期限。

既然是无抵押贷款，那么银行及融资平台便会着重从信用和偿债能力两方面评估这笔贷款风险的大小。这里主要通过两种手段：

一是量化分析。主要看你的财务报表、银行对账单、现金流、持续的盈利能力，结合企业信用和经营现状，判断你未来有没有偿债能力。

二是经验分析。融资机构根据与你、公司股东甚至客户的交谈，能够大致判断出借款人的企业或个人信用度、借款人和主要股东的信用、过去的信用表现；以及你所在行业的未来发展、公司发展潜力等。

除此以外，融资机构还会把贷款利率水平作为调节贷款风险的手段之一。也就是说，如果它觉得风险稍大，就会相应提高贷款利率，以便从中把这部分风险“捞一些”回来。



明白了上述这些，在你向融资机构进行无抵押贷款时，便可以有的放矢，争取贷款早日放行。

招商银行的“叠叠贷”产品，是典型的企业无抵押贷款。借款人年龄要求 25 至 60 岁，经营时间在 3 年以上，无需抵押和担保，每月收入流水 25 万元左右，总负债不超过 100 万元（其中信用贷款负债不超过 50 万元）。贷款额度 20 万至 50 万元，贷款周期最长 12 个月，办理时间 10 至 20 个工作日，月利率 0.8% 至 1.0%，采取先息后本还款方式。

维信理财的“法人贷款”对借款人的要求相对较低。该产品属于无抵押无担保贷款，借款人年龄需在 21 至 55 岁，企业经营时间 1 年以上。借款人如果是法人代表，名下股份要不低于 10%；如果是公司股东，名下股份不低于 30%，并且必须是大股东。每月收入流水大于 5 万小于 1000 万元。贷款额度 5 万至 20 万元，贷款期限 6 至 18 个月，办理时间 3 至 5 个工作日，月利率 2.3% 至 2.8%，采用等额本息还款方式。

利用广发银行的“白金卡”也可以实现企业无抵押贷款。借款人年龄须在 18 至 60 岁，工作及社会保险缴纳时间 2 年以上，有房或有车，大专以上学历。贷款额度 1 万至 30 万元，材料提供得越详细贷款额度越高。办理时间 7 至 15 个工作日，月利率 1.5%，采用随借随还的还款方式。广发银行的“生意人卡”也是这种类型。该产品属于企业无抵押贷款，确切地说，是以信用卡形式发放的小额贷款。借款人年龄在 18 至 60 岁，借款人企业持续经营时间 3 年以上。贷款额度 1 万至 50 万元，贷款期限 12 至 36 个月，办理时间 7 至 10 个工作日，月利率 1.5%。可循环使用，不使用不收利息，可采用等额本息还款方式。



个人无抵押贷款

所谓个人无抵押贷款，也叫个人无担保贷款、个人信用贷款，是指借款人以个人或家庭为核心，向银行或融资平台借入经营类贷款的融资行为。

个人无抵押贷款的主要对象是个体工商户、小作坊业主、小微企业业主或股东，贷款金额一般在 1000 元至 10 万元。

个人无抵押贷款不需要抵押物和担保人，但需要提供身份证明、收入证明、住址证明等材料，利率一般会高于抵押贷款。贷款额度最高可达 100 万元，贷款期限最长 3 年，最低年利率 10.88%，还款方式有按月分期还款平均还息、平均还息一次还本等。

由于个人无抵押贷款对借款人的要求非常苛刻，所以办理该项产品的银行、贷款公司、电子金融机构并不是很多；从地区分布看，南方较多、北方接受度普遍不高。国内比较受借款人青睐的银行有花旗银行、渣打银行、平安银行、宁波银行等；贷款公司有宜信、急急贷、中安信业等；电子金融机构有人人贷等。随着信用卡业务的不断推广，银行利用信用卡方式推出的个人无抵押贷款产品越来越多。

国内银行正式推出的个人无抵押贷款，最具代表性的是渣打银行的“现贷派”。借款人只要具有稳定的职业和收入，不需要任何担保或抵押。贷款金额 8000 元至 2 万元，最高不超过 20 万元；贷款期限 6 个月至 4 年。宜信公司的无抵押信用贷款，额度在 2 万至 30 万元，月利率 1.5% 至 3%。

顺便一提的是，目前国内实行个人无抵押贷款的机构虽然多，但比较混乱，借款人认知度也不高，所以，最好是首先咨询有实力的银行或融资平台，并签订正规合同，以维护自身权益、减少纠纷。



为什么这么说呢？归根到底，虽说是个人“无抵押”贷款，但绝大多数融资机构考察的主要不是你这个“人”，而是你的“身份”。说穿了就是，绝大多数金融机构推出的个人无抵押贷款只面向有固定职业、固定收入的人群，尤其是那些所谓的优良职业人群。

平安银行的“新一贷”产品是一种个人工资保证贷款，只要你连续3个月平均收入在6000元以上、年满25岁（不超过55岁）、拥有中国大陆第二代居民身份证，具有稳定的职业、并且在现职单位工作满半年，无需抵押凭证和担保手续，就可以根据月收入的一定比例贷得资金用于个人消费需求。你在中国平安银行官网上填写申请资料后，最快10分钟就会有客户经理与你联系，如果一切顺利，当天就能资金到账。贷款利率在基准贷款利率基础上上浮30%，贷款期限有12个月、18个月、24个月、36个月4种选择，贷款额度一般在3万至50万元。以贷款额10万元、贷款期限36个月为例，每月仅需还款3000多元，算是相对轻松的。所要注意的是，该项贷款不得用于购买房产、股票、期货、理财产品等权益性投资，以及国家限制的经营活动。

与“新一贷”相似的融资产品还有“平安易贷险”。“易贷险”同样是一款无抵押信用保证产品，不同的是它是信用保险保证产品，而不是“新一贷”那样的个人信用贷款产品。“平安易贷险”的申请条件是，年龄在21至55岁，月收入满2000元、在现单位工作满6个月，就可以凭身份证复印件、社会保险卡、收入证明（最近3个月内的工资流水）申请贷款，金额1万至10万元，期限最长2年。在同等条件下，借款人如有物业证明，贷款额度和通过率会更高。该项贷款利率较低，不过借款人是需要支付保费的，保费连利息在内约为每月2.6%。贷款用途同样可以用于任何合理的个人或家庭消费，如旅游、学习进修、房屋装修、购买生产设备等。



小微企业信用贷款

目前我国小微企业的平均寿命只有 2.5 年。大多数小微企业都倒在了缺乏必要的资金上。资金是企业的血液，试想，如果一个人“失血”过多、无法及时“输血”，还怎么能活得下去！

也难怪：一方面，创业之初处处要用钱，市场前景未卜，资金十分紧张。另一方面，创业之初又缺乏值钱的抵押物，无法取得抵押贷款；同时还缺乏信用记录，无法取得无抵押贷款。处在这样一种两难境地，就势必出现“一钱难倒英雄汉”的局面，让这些企业无法发展壮大，甚至无法破土而出。

针对小微企业贷款难，每家金融机构都推出了小微企业小额信用贷款。以中国民生银行为例，无论你是小微企业业主还是个体工商户，只要信用良好、负债不高，年龄在 25 至 59 岁，在本地注册并经营满 1 年、每月现金流水记录在 8 万元以上（无论对公对私），不属于钢铁贸易、房地产、担保公司等行业，就可以向该行申请这项融资产品。无需提供抵押，但如果能提供本地房产证则可提高贷款额度，最高额度 100 万元。

申请贷款时要求提供最近连续 6 个月来的银行卡流水，以及本人及配偶名下的房产证明。申请后 10 天内即可放款；单笔贷款期限不超过 3 个月，在授信期限内可循环使用；贷款月利率为 1.25% 至 1.33%，定期付息；到期还本，不支持提前还款。

如果是科技型小微企业，你还可以申请启迪控股和民生银行联合推出的民生启迪小微企业互助合作基金。具体办法是：首先向启迪控股的基金管理公司提交申请，要求加入该互助合作基金；然后，接受启迪控股和民



生银行的双重审核，缴纳担保金、风险准备金、管理费进行信用授信；最后，便可在授信期内随时申请贷款用于企业经营。与传统担保贷款方式相比，该合作基金额度高，无需抵押和担保，能够有效控制综合融资成本。

在中国银行，类似的产品名叫“中行小微贷”。借款人年龄须在 25 至 60 岁，必须是企业职工（个体工商户不符合要求），从事行业必须是机械加工、制造业，年开票收入在 600 万元以上、2500 万元以下，要求提供房产证明，但不需要任何抵押。贷款额度为 50 万至 350 万元，贷款期限 12 至 24 个月，贷款办理时间 30 至 40 个工作日，贷款月利率 0.75% 至 1.20%，先息后本。

举例说，上海有一家小型机械厂厂长郑老板，办这家厂已经有 3 年了，过去的经营稳扎稳打，信用一直非常好。他刚刚接到一笔大订单，可是要想完成这笔订单交货，就陷入了流动资金枯竭的局面。为此他四处筹资，可是一个多月下来依然没有丝毫进展。后来他找到中国民生银行，申请了小微企业信用贷款，最终仅仅凭个人信誉就在 10 个工作日内拿到 100 万元贷款，在加班加点中完成了剩余的订单。

再就业小额担保贷款

所谓再就业小额担保贷款，是指为了帮助失业人员自谋职业、自主创业和组织起来就业，对那些诚实守信、有劳动能力和就业愿望的失业人员，针对他们在创业过程中缺乏启动资金和信用担保、难以获得银行贷款的实际困难，由政府设立再就业担保基金为他们承诺担保，从而向银行申请的一种专项再就业小额融资行为。

这项贷款在我国是 2002 年开始的。申请这项贷款时，需要提供营业



执照，固定经营场所和 30% 以上自有资金的证明，有还贷能力，有承办银行认可的资产作抵押，或有足够代偿能力的企业（政府担保基金）或个人（实际操作中一般会要求找一名机关事业单位正式职工）作为保证人。

如果是非正规就业劳动组织和再就业基地申请这项贷款，必须具有独立法人资格，有固定生产经营场所和一定数额的固定资产及自有流动资金，安置失业人员必须占职工总数 50% 以上，具有相应的还贷能力。

小额担保贷款对创业项目有特殊规定，从事建筑业、娱乐业、销售不动产、转让土地使用权、广告业、房屋中介、桑拿、按摩、网吧、氧吧等国家限制的行业，不能申请该项产品。

小额担保贷款特别重视服务于“小额贷款”和“小企业贷款”，贷款额度一般不超过总投资额的 40%，通常是 5 万元，最高不超过 8 万元，高校毕业生创业最高不超过 10 万元；期限 2 年，不延期。贷款利率为同期银行贷款年利率上浮 3 个百分点，约 9%。

失业人员自办或合伙经营实体申请该项贷款时，首先要持相关资料到户口所在地居民委员会或企业所在地提出申请，填写再就业小额贷款申请审批表；然后，符合条件的会推荐给市再就业小额贷款信用担保中心，初审属实后报市劳动就业工作机构；接下来，资料审查通过后会交给承办银行进行复查，复查合格，便会直接通知借款人到承办银行办理相关贷款手续，发放贷款。

创业通和创业贷

许多小微企业创业之初存在着大量的融资需求，可是偏偏这时候它们既无担保抵押物又无信用记录，最难获得银行贷款。也就是说，过去很少



有银行贷款项目会对应这类企业。

而在互联网+融资背景下，此类产品应运而生并被大量推出。浙江泰隆商业银行的“创业通”和中国建设银行的“创业贷”，就是其中的典型。

活跃在长江三角洲地区的浙江泰隆商业银行的“创业通”，堪称是无抵押贷款中的明星产品，曾被评为“第二届服务中小企业及三农十佳特优产品”。截至2015年6月，它已经累计向小微企业、个体工商户发放贷款100多万笔，金额突破5000亿元；直接帮助数十万名创业青年、失地农民、外来务工人员、失业人员圆了创业梦。

那么，“创业通”又是怎么做的呢？下面就来看看它的具体操作办法。

针对中国特色的无抵押贷款，泰隆商业银行推出了“三品、三表、三三制”金融服务模式：因为没有物品抵押，所以银行客户经理会亲自上门调查借款人的人品、产品、拥有哪些物品，全面掌握客户的经济情况；同时，会上门调查借款人的水表、电表，如果有出口产品的话还要看海关报表，据此最终确定是否放贷；从而真正实现小微企业融资“事前低成本获取信息、事中低成本监控管理、事后低成本违约惩罚”的三个“低成本”。为了控制风险，它们还实行“笔笔清”制度，前债不清、不贷新款。

这样做的结果是，借款人不用抵押，就可以根据自己的资金需求随借随还，在合同约定的贷款额度和期限内，随时通过网上银行、手机银行自助办理借款和还款；老客户3小时内、新客户3天之内就能收到是否准贷的回复。哪怕是处于创业初期、资金需求并不大的个体工商户和小微企业，也能向它们进行无抵押贷款；并且可以随借随还、分期还款，点点鼠标贷款就能到账，可谓方便极了。^①

再看中国建设银行的“小微企业创业贷”。该产品主要着眼于企业及个人结算、信用记录及家庭资产，无需抵押，办理起来非常方便。它采用评分卡模式，贷款审批所需材料简单，最高贷款额度可达80万元。

^① 叶易：《@泰隆商业银行，让小企业“创业通”》，载《温岭日报》，2013年5月13日。



与此同时，它还针对小微企业用款资金数额零散、用款时间不固定的特点，与网络银行循环贷款配套使用，随借随还。这样能极大发挥企业贷款资金的自主使用权，最大限度地节约资金成本。

其他银行机构及融资平台也都有类似的产品可提供。条件大同小异，但贷款金额、利率方面差异还是比较大的。例如在全国“十佳村镇银行”之一的仪征包商村镇银行，该行的“小微企业创业贷”最高数额就可达500万元，能够较好地满足一般小微企业的资金急需。

无抵押商界精英贷款

所谓无抵押商界精英贷款，是指银行或融资机构专门针对优良职业人群和高素质人群发放的经营性或消费类资金的融资行为。

这类贷款数量极多，几乎每家银行及融资机构都有，这里试举几例。

宁波银行的“商英卡”就是其中的代表。它要求借款人年龄在22至60岁，税前月收入4000元以上，能提供身份证明、房产证明、行驶证、营业执照等，无抵押无担保。一次申请终身受益；贷款额度大，一般可达5万至20万元，并且额度还可以提升；办理时间7至20个工作日，月利率1.45%至1.55%，采取先息后本还款方式。随借随还，周转灵活。

中国民生银行的“白领白金卡”，无抵押无担保。借款人年龄20至55岁，税前月收入4000元以上。需提供身份证、户口簿、征信报告、银行收入流水、社会保险收入证明、房产证土地证权属证明、行驶证。贷款额度可达10万至50万元，贷款期限12至36个月，最长不超过4年，办理时间15至20个工作日，月利率0.6%至0.8%，采取随借随还的还款方式。

中国民生银行的“白金理财卡”，同样是无抵押无担保。借款人年龄



18至60岁，要求提供营业执照正副本（须连续经营1年以上）、工作证明（它们会上门拍照），本人及配偶名下房产权属证书（要求市值60万元以上），行驶证（要求市值20万元以上）。贷款金额5万至50万元，贷款期限1至36个月，办理时间7至10个工作日，月利率0.6%至1.5%，采取随借随还的还款方式。

交通银行的“金卡”、“白金卡”，也是无抵押无担保。借款人年龄在18至55岁，税前月收入3000元以上。如果是金卡客户，要求缴纳社会保险3个月以上、拥有其他银行信用卡1年以上、住房按揭贷款交满6个月、学历大专以上；如果是白金卡客户，要求每月住房按揭贷款额在3000元以上、私家车市值20万元以上、有其他银行信用卡1年以上（信用额度5万元以上），房产权属证明。贷款额度1.5万至15万元，办理时间7至15个工作日，采取等额本息、随借随还的还款方式。

维信理财的“高薪易贷”，也是无抵押无担保。要求借款人年龄在21至55岁，税后月收入4000元以上，在现单位工作3个月以上；如果信用记录空白，原则上必须是本地人；暂时不接受个体工商户、私营企业等自雇人士申请。贷款额度2万至20万元，贷款期限6至36个月，办理时间3至5个工作日，月利率2.3%至2.7%，采取等额本息还款方式。

无抵押工薪族贷款

所谓无抵押工薪族贷款，是指银行或融资平台专门针对工薪阶层发放的无抵押小本经营和生活消费类融资行为。

目前几乎所有金融机构都有这样的产品，它们的共同特点是，强调借款人要有稳定的工作，不需要抵押和担保，贷款利率略高于抵押贷款。只



不过每家机构对借款人的要求有所不同，贷款期限、额度、利率也不同。一般来说，普通工薪族的贷款额度在个人月收入的2至10倍（原则上不超过50万元），公务员、教师、医生、金融行业等优良职业员工最高可达个人月收入的15倍。

在选择无抵押工薪族贷款时，要注意以下几点：一是选择合适的贷款机构，因为每家机构对借款人的要求不一样；二是了解清楚贷款规则，如收入、工作年限、学历等；三是准备好贷款手续，主要是了解需要提供哪些手续，并且及时准备好，以免因为资料不全耽误时间。

举例说，阳光财产保险公司的“薪金贷”就属于这种类型。借款人年龄要求为22至60岁，税前收入在3000元以上，无需抵押和担保，只需提供身份证复印件、工作收入证明，以及最近3个月内银行发放工资的流水（如有房产证明可免提供该流水）。贷款额度2万至20万元，贷款期限1至36个月，办理时间1至3个工作日，月利率1.25%至2.30%，还款方式为等额本息。

维信理财的“薪易贷”也是主要针对工薪阶层的，申请门槛低、审批速度快，无抵押无担保。借款人年龄要求为20至55或60岁，税前月收入3000元以上，在本地现工作单位缴纳社会保险或公积金满6个月。如果是本地籍贯，可以对收入无要求；如果是外地籍贯并且在本地无房产，征信空白不得申请。贷款金额1万至20万元，申请金额超过7万元需提供学历证明；审批额超过10万元须实地审核，10万元以下则视情况看是否需要实地审核。贷款期限6至36个月，办理时间3至5个工作日，月利率1.9%至2.5%，采取等额本息还款方式。

其他同类产品还有很多，每家融资平台都有，具体可前往实地咨询。



无抵押女性贷款

所谓无抵押女性贷款，是指银行或融资平台专门为女性提供的无抵押经营类或生活消费类融资行为。

一般要求是，借款人必须是女性，年龄在 22 至 55 岁，本地户籍须在现单位连续工作 6 个月以上，或者企业连续经营时间 12 个月以上；如果是外地户籍，则需提供现单位连续缴纳 6 个月以上的社会保险证明。虽然无需抵押和担保，但要求信用记录良好，一般不接受信用记录空白人士的申请。需要提供的材料有：第二代身份证、信用卡、居住证明（水电煤气等发票）、外地户籍借款人缴满半年的社会保险或公积金证明。

无抵押女性贷款项目目前已有不少，下面试举两例。

蚂蚁金融服务集团的“巾帼圆梦”产品主要侧重于女性创业助学。该产品是我国第一个专门为女性提供的互联网+融资项目，总额为 5 亿元人民币，定向投放给蚂蚁微贷平台上的女性创业用户，能让她们在无法获得银行贷款的背景下依然能使创业持续下去。

蚂蚁金融服务集团旗下包括支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷、网商银行等，通过资产证券化实现融资，业务范围涉及担保、保险、基金等，可以顺利从事贷款、支付结算等。

因为属于无抵押女性贷款，所以在申请该产品时无需提供任何抵押和担保，只要还在信用额度内就能实时获得贷款。

维信理财的“丽人贷”，则主要侧重于生活消费类贷款。借款人要求是女性，年龄 22 至 55 岁，税前月收入在 3000 元以上，在现单位工作 6 个月以上；至少拥有 1 张贷记卡，单张信用卡额度超过 1 万元，并且使用时



间超过半年；无须抵押和担保。贷款额度1万至12万元，贷款期限12至36个月，办理时间3至5个工作日，月利率2.1%至2.4%，可采取等额本息还款方式。办理时要求提供身份证、住址、社会保险缴纳证明，以及信用卡正面复印件。

无抵押本科生贷款

所谓无抵押本科生贷款，是指借款人用自己的大学本科学历及相关证件从银行或融资平台获取资金的融资行为。

本科学历之所以也能成为“抵押物”，是因为在这些银行或融资平台看来，学历高的借款人工作相对稳定、收入相对较高，还贷能力更强。

无抵押本科生贷款可以分为广义和狭义两大概念。从狭义概念看，主要是指银行或融资平台推出的商业性助学贷款；从广义概念看，还包括财政性的在校大学生助学贷款、创业贷款在内。

过去，最常见的大学生助学贷款有三类：一是国家助学贷款，即政府主导、财政贴息，银行、教育行政部门、高校共同操作的，专门针对贫困学生的银行贷款，无需担保和抵押，但需承诺按期还款，并承担相应的法律责任。贷款额度每人每学年最高不超过8000元，贷款期限最长10年。二是生源地信用助学贷款，即国家开发银行向符合条件的家庭困难高校新生和在校生发放的、在学生入学前户籍所在地办理的助学贷款，主要用于资助学生缴纳在校期间的学费和住宿费，贷款额度1000至8000元，贷款期限最长20年。三是高校利用国家财政资金对学生办理的无息贷款。大学生助学贷款利率执行中央银行规定的贷款基准利率，不上浮；其中，在校（包括休学、继续读研）期间的贷款利息由财政全额贴息，毕业后的贷款利



率由借款人承担，还本宽限期为3年（宽限期内只需偿还利息）。

而狭义概念上的本科生贷款，是指商业性助学贷款。通常条件是：年龄18岁以上，在现居住地居住时间2个月以上，无不良违法记录，月利率在0.7%至1%左右，无抵押无担保，如果速度快当天贷款就能到账。

我国最大的大学生分期借款服务平台——大学生借款平台的“名校贷”产品，就是专门针对在校大学生消费、创业、助学、应急等的无抵押商业性贷款业务。该平台总部位于上海，通过与全国各大高等院校合作，为大学生提供创业启动、就业准备、分期购物、分期旅游、助学进修、应急周转等分期借款服务，有效缓解了在校大学生的借款难问题。2013年上线试运行后，月增长速度高达53%。通过国际领先的大数据信用审批系统，它可降低90%的审核成本、85%的信用审核时间；并且申请、信用审核、还款一条龙服务，全都可以网上搞定，无需签订纸质合同和按手印，较好地尊重了学生隐私。截至2015年7月，该产品已覆盖全国1200多所本科及以上高校，赞助了20多座城市高校的1596个社团。

容易看出，这一做法实际上仿效的是美国的SoFi。2011年，4名美国斯坦福MBA学生创办了一家名叫Social Finance（简称“SoFi”）的大学生贷款公司，它只做两件事：一是只做学生贷款业务，二是只贷给毕业于名牌大学的高材生。在他们看来，这些借款人也许现在不是有钱人，但以后会有钱人，偿还能力有保证、违约率更低。该平台的一项主要业务就是给毕业生提供低息贷款（利率因人而异，但只相当于后者的2/3）去归还原有的高息教育贷款，全都可以网上搞定，所以业务得到稳步推进。^①

除此以外，我国网络融资平台的“学生贷”、利信快捷金融的“本科贷”、维信理财的“本科贷”也都属于狭义概念的无抵押本科生贷款。

利信快捷金融的“本科贷”，要求借款人在现单位工作1个月以上，年龄无要求，无抵押无担保，但要提供本科以上毕业证复印件。贷款额度1万至

^① 未央研究：《专注于学生贷款的P2P网贷模式：SoFi模式》，载《互联网金融观察》，2014年5月30日。



20万元，贷款期限1至12个月，采取分期还款方式，月利率为0.8%至2.4%。

维信理财的“本科贷”，要求借款人年龄在22至55或60岁，无抵押无担保，但要提供本科以上毕业证复印件，并能在学信网上查实（包括全日制和非全日制）；信用额度大于1万元的信用卡复印件正反面。贷款额度1万至10万元；申请额度4万元以上需提供缴纳社会保险或公积金时间超过6个月的证明。贷款期限12至36个月，办理时间3至5个工作日，月利率2.1%至2.4%，采取等额本息还款方式。

信用担保

信用担保也是无抵押贷款的一种。需要信用担保融资的企业并不完全是诚信有问题，很可能是缺乏抵押物以及融资平台所要求的信用记录，所以无法向融资机构提供这种抵押条件；而这时候，便可以利用第三方信用人保证，来变通解决这个问题。因为与银行等融资平台相比，这些担保公司对抵押品的要求更为灵活，也更容易办到。

信用担保又可以分为两类：一是流动资金贷款担保，主要用于解决生产经营过程中的流动资金不足问题；二是综合授信担保，包括流动资金周转贷款、银行承兑汇票的承兑及贴现、商业汇票的担保、国际结算业务项下融资等。

流动资金贷款担保期限一般为1年，周转性强、融资成本不算高，是小微企业融资的常见方法。企业向融资平台申请信用担保贷款时，首先由担保公司到企业进行调研，通过后就可以为企业提供担保了，然后再由银行或融资平台向企业发放贷款。

而综合授信担保贷款的授信额度、期限、用途一旦确定，企业便可以



在此范围内根据实际需要随用随还、循环使用。

目前开展信用担保的融资机构很普遍，可以说每家都有。有需要的借款人可去当地银行或融资平台咨询，货比三家。

以江苏宜兴农村商业银行为例，凡是年龄在 18 至 60 岁，经营时间在 3 个月以上的个体工商户、合伙企业业主、有限公司股东等，均可向该行申请信用担保型个人经营贷款。担保方式灵活多样，贷款额度为 5 万至 500 万元，一次核定额度后可在授信期限内多次循环使用。

举例说，江苏省无锡市经营桶装水加工的陈老板，经过两年多时间的经营，资产规模已经达到 300 多万元。随着规模越来越大，他开始准备涉足其他产业，只是发现还有上百万元的资金缺口。他过去有过向银行申请贷款的经历，但手续之繁、审核时间之长，让他望而生畏。

后来他在网上找到一家融资平台，并且约好第二天去该平台无锡分公司面谈。融资顾问在和他见面后，向他推荐了宁波银行的“贷易融”、渣打银行的“中小企业无抵押小额贷款”、招商银行的“小额信用贷款”3 款产品。最终，他选择了招商银行的产品。

因为在他看来，该产品专门面对小微企业客户或个体工商户，不仅不需要任何抵押，而且审批速度快，贷款期限最长可达 3 年，一次审批便可循环使用，并且可以每月等额还款，各方面来看更符合自己的资金供需情况。最终，他凭信用担保在这里获得了一笔 90 多万元的贷款。

联保贷款

所谓联保贷款，简称联保贷，是指相互熟悉、有共同贷款需求的 3 至 5 户企业或个人，组成联保小组，相互承担连带保证责任，共同向金融机



构提出流动资金贷款申请；金融机构根据各成员实际贷款申请需求、还贷能力、信用记录以及联保小组的代偿能力，分别核定各小组成员相等或不等的贷款限额。

联保贷款分为两大类：一是中小企业联保贷款，二是个人联保贷款。联保贷款的基本原则是：单户申请、多户联保，周转使用、责任连带、分期还款；联保小组成员的组成原则是：相互熟悉、自愿组合，诚实守信、风险共担。

容易看出，由于联保小组内的对象是特定的，彼此互帮互助互保，所以，办理这项产品的手续相对简便，不需额外提供抵押或质押，这样也就能适当降低融资成本。

申请参加联保小组的企业，一般要求开业3年以上，或者主要股东（实际控制人）在本行业从业5年以上；主营业务清晰，无不良信用记录，具有代偿债务的能力；实际控制人无不良嗜好，无不良信用记录；联保企业申请人之间不得为关联企业。

申请联保贷款时，首先要确定哪些人加入联保小组，然后共同向金融机构提出申请，按照贷款金额的一定比例缴存保证金；在金融机构核准后，所有成员都要共同签署联保协议。同一自然人（及其配偶）或法人代表控股的多个企业，只能有一个企业参加联保小组，并且不得分别参加多个联保小组；联保小组内实际控制人有亲属关系的企业或个人不得超过1个。签署联保协议后，联保小组成员要填写借款申请书，申请办理额度内的贷款数额。借款申请审查通过后，借款人要与金融机构签订联保贷款合同，并附联保协议。借款人根据联保贷款合同，领取贷款。

联保贷款协议有效期可以由双方共同协商确定，一般为1年，最长3年；协议期满后可续签。单户最高贷款额度1000万元，且不得超过联保体整体额度的40%，也不得超过自身流动资金贷款需求预测值；联保体整体最高贷款额度5000万元，联保户为3户的总授信额度不超过2000万元。贷款利率不低于中央银行规定的同期贷款基准利率。在协议有效期内，借



款人在贷款额度内可以周转使用贷款；联保小组成员及其配偶应当向该小组中任何一个成员的联保授信提供连带责任保证。

目前开展联保贷款的金融机构非常普遍，几乎每家都有，如中国民生银行、中国邮政储蓄银行、四川农村信用社、宜兴农村商业银行等。有需要的借款人可向当地金融机构咨询。

在农村，从联保贷款基础上还衍生出来一种农户小额担保贷款，以有效解决长期以来困扰农民贷款担保难、抵押难的问题。在宜兴农村商业银行，就有这样一款名叫“亲情贷”的个人经营性信用贷款。凡是从事粮食生产、经济作物种植、畜禽水产养殖、农产品加工及流通的经营户，以及以家庭为单位经营的民居民宿、农家乐等业主，家庭成员中有人与该行交往3年以上，就都可以向该行申请用于生产经营和消费的这款联保产品；无需提供担保，仅需亲情成员中有实际偿还能力的人员出具还款承诺书即行；可一次核定，授信期内多次循环使用。

举例说，石家庄的薛老板，经营了一家主营学生教育类产品的企业，公司成立7年来做得很不错。不过教育类产品销售具有明显的季节性，每学期开学之初产品销售量非常可观，可是一到寒暑假就要犯愁：一方面是过去的销售款还没回来，另一方面是又要准备一笔资金用来储备货物，做好新一轮开学季的准备。眼下薛老板接到一笔大生意，是一个县级卖场的大订单，要货量大，这让薛老板一下子陷入了资金困境。

为了不让这笔大单逃掉，薛老板四处筹集资金，可是均不得其果。因为他拿不出什么值钱的抵押来，所以每次去银行总是碰壁。最后他走进了中国邮政储蓄银行，对方听了他的情况介绍后，建议他不妨可以搞联保贷款。于是，他根据对方要求，备齐了相关资料，最终轻松地拿到105万元贷款，总算没有让这笔大单擦肩而过。



订单贷款

所谓订单贷款，简称订单贷，是指小微企业通过具有可靠付款条件的订单、并以合同销售回款作为第一还款来源的融资行为。

订单贷款属于无抵押贷款。说穿了就是，你现在如果有可靠的业务订单在手里，可是却没钱投入生产，那么，这时候便可以用这些订单做保证，保证这些订单将来回款后首先用于归还贷款，就可以向机构融资了。

容易看出，这种订单贷款主要针对那些拥有核心技术、优质产品、已经获得市场认可的科技型小企业。符合这些条件的企业，只要向银行提供付款可靠的订单，就能获得银行授信。不用说，这样就能有效解决企业生产能力跟不上订单规模的问题，资金成本低、循环周期也短。

目前在许多金融机构如中信银行、北京银行等，都是把订单贷款作为专项贷款来看待的。也就是说，订单贷款所取得的资金只能用于该项订单生产的货物、原材料采购、专业化服务等相关支出，不能移作他用。因为唯有这样，才能确保将来归还银行贷款、确保银行资金安全。

订单贷款因为属于流动资金贷款，所以，单笔贷款期限通常不超过6个月，授信期限最长不超过1年；单笔借款到期归还后，在额度授信期限内可以循环贷款。最高贷款额度不超过订单或合同金额的70%，绝对额不超过150万元。

订单贷款之所以不需要抵押或担保，是因为该企业拥有的核心技术、产品在市场上的一定知名度，本身就是一种最好的抵押或担保；但与此同时，也不排除有时候银行会提出这样那样的担保条件，通常是要求借款企业的实际控制人或主要股东夫妻双方签署融资担保书，除此以外，也可能



会被要求增加银行认可的其他担保方式。

在安徽，2015年上半年徽商银行为合肥海奥电气科技有限公司发放的订单贷款数额就达240万元，利率仅在基础利率基准上上浮20%，受到企业欢迎。截至2015年6月末，安徽省金融机构共支持科技创新型企业2138家，比上年同比增加273家；当年共有1448家科技型企业申请贷款，最终有1036家获得贷款，占比71.55%，信贷余额808.74亿元。^①

由此可见，订单贷款对业务发展良好的企业还是非常有吸引力并能起到实际支持作用的。

封闭贷款

所谓封闭贷款，是指对部分有销路、有效益的产品，在资金投入、生产、产品销售过程中，实行产品单独核算、封闭管理的一种融资行为。

从性质上看，封闭贷款属于商业性贷款，由商业银行自主审查发放；可是，它又不是普通意义上的商业性贷款，因为它要求在政府行为下确保商业银行的资金安全。

在我国，封闭贷款主要针对的是一些国有工业企业。这些企业资产负债率高、亏损严重，可是又不宜实行破产、兼并。如果用正常条件来衡量的话，根本不可能取得贷款；可是，政府又确定要对这些企业进行救助，而这些企业中也确实有部分产品有销路、有市场。所以，便采取这样一种“封闭”贷款管理的方式，给这些企业输送流动资金，以帮助它们尽快摆脱困境，至少也能暂时缓解负债压力，而同时又能确保贷款资金安全。

① 冯珉：《特色金融青睐创新创业》，载《安徽日报》，2015年8月3日。



这里的封闭贷款管理，是指借款企业在原材料采购、生产、库存、销售的所有环节中，贷款资金都要做到封闭运行，不与其他业务涉及到的债权债务发生关系。具体是指：对贷款进行单独管理，供、产、销单独记账，成本、费用单独核算，销售及利润单独反映，各项公积金的提取、纳税、分红单独处理。总之一句话，就是要把这部分业务的财务处理与其他各项处理完全区分开来，以确保这部分封闭贷款资金的投入、使用、获利都能摆在明处，确保贷款资金安全。

企业获得封闭贷款的前提，是要首先通过县级以上政府给予救助的审查决定，这是它与其他融资行为的最大区别。

小本生意的信用贷

越是小企业，数量越多，但这并不表明小企业做小本生意时就没有资金烦恼；甚至还恰恰相反，越是这种“小打小敲”，越需要资金支持，不过资金需求规模可能不是很大而已。

目前银行及各家融资机构都推出了主要针对小微企业的流动资金贷款产品，其中以常熟农村商业银行的“粒金”小本生意贷款最为典型。

自从2009年该行在全国农村中小金融机构中率先设立服务小微企业的专营机构“小微金融总部”后，该产品就深受小微企业业主欢迎。

所谓“粒金”小本生意贷款，是常熟农村商业银行向借款人发放的、不超过其授信额度的贷款，包括给城乡农民发放的满足其生产经营需求的农户小额贷款、私营业主生产贸易贷款、个体工商户生产经营资金需求贷款等。

凡是小微企业业主、个体工商户、农村种养殖户、家庭作坊等，都可以向常熟农村商业银行提出贷款申请。贷款用途不限，唯一的要求是合



法；贷款申请门槛低，只要经营期限超过3个月就行；贷款期限从1个月至2年，到期只要诚实守信，续借很方便。即使到时候还不上，银行也会在风险可控的前提下，允许调整还款方式和合理展期，甚至还提出了“信用可修复”概念，以减少还款额、延长还款期限。贷款额度从0.5万元至50万元，老客户可达200万元，具体要根据实际情况来定。还款期限灵活，可根据生产经营周期和还款能力自主确定。申请手续简便，自然人只需要提供身份证、企业法人只要提供营业执照等基本资料就行。无需抵押，只要能找到一个银行认可的担保人就行；并且该担保人的条件也相当宽泛，只要长期居住在本市、每月有稳定收入即可。而且，银行在考察担保人时注重的并不是其资产多少，而主要是信用。审批速度也快，一般在1至3个工作日内即可放款。

现在，该行作为全国农村金融改革先行者，仅仅是一家县级市银行就已经在准备股票上市了，“粒金”小本生意贷款已经成为该行明星产品。2014年，它们又进一步推出了“流水贷”、“有田贷”、“有车贷”、“全额抵押贷”等4种专项产品，以便能够为更多客户提供金融服务。在这其中，“有田贷”主要是针对种植户推出的信用贷款；“流水贷”则创新了担保方式，同样无需抵押和保证，可以根据客户每天的平均流水作为贷款依据；“有车贷”为一部分没有房产抵押又没有担保人的客户开辟了新的贷款渠道；“全额抵押贷”贷款额度最高可达评估价的100%，能够让客户的房产发挥最大的融资价值、获得更多资金用于周转。

举例说，江苏省常熟市有一位经营木材包装生意的个体户李老板，原来只有一片彩钢棚、一辆电动三轮车、一台二手辗料机、一台带锯和一台开料机。有一次他接到一张生产包装托盘的订单，硬是因为没钱采购原材料而痛苦万分。就在这时候，他看到常熟农村商业银行小额贷款中心的宣传册，上面写着“5千元到50万小本生意贷款无需抵押轻松贷”，让他心动不已，决心试试看。后来经过银行的严格调查和审查，他从对方手里顺利取得了贷款，生意上了一个新台阶。现在，他已把电动三轮车换成了面



包车，还对厂房进行了翻新，新招了工人，生意越做越红火。感激之余，他介绍自己的舅舅、一位普通的养猪农户也申请了该项小本经营贷款，现在养猪生意上了一个大台阶，做得有声有色。^①

截至2014年末，该行小微企业贷款客户多达21058户，占经营性贷款客户总数的85%；小微企业贷款余额高达341.37亿元，当年的增量和增速分别为41.93亿元和14%，小微企业申请贷款获得率超过90%。^②

POS机商家的生意贷

许多个体工商户以及小微企业根本没有健全的财务制度，就连每月不得不要交的财务报表也是天晓得怎么做出来的。所以，它们在遇到资金缺口时，除了向民间借贷之外，几乎不可能从银行借到贷款，因为它们实在拿不出那么多符合银行要求的材料来。

针对这种情况，一些银行和融资平台有针对性地推出了其他融资办法来解决它们的困难。招商银行的“生意贷”POS机流量贷款产品就是其中之一。

所谓“生意贷”POS机流量贷款，是指招商银行专门为小微企业和个体工商户推出的用于解决中短期经营资金周转、日常支付结算的综合金融服务产品。它有一大特点，就是不用担保、无需抵押，主要看借款人是不是POS机用户。在它看来，只要是POS机用户，就能从POS机收单交易记录中看出你的收入流水是多少，看是否具有贷款偿还能力，再

① 《常熟农商银行在小客户中培育大市场》，人民网，2013年7月2日。

② 王品：《常熟农商行打造明星信贷产品，专营服务小微》，新华网，2015年3月30日。



加上该企业是守法经营的，那么能不能提供房产抵押或其他担保就不再那么重要了。

“生意贷”借款人要求符合以下条件：当然首先要是 POS 机用户，这样才能确切知道你的经营现金流水有多少；其次是要有固定的经营场所，从事本行业经营时间 2 年以上，POS 机收单交易流水记录在 1 年以上且要每月无间断，最近 6 个月来 POS 机收单金额月平均不低于 10 万元；借款人家庭及实体最近 3 个月来的经营现金流水无异常；家庭净资产超过 50 万元，借款人及其企业年销售额超过 50 万元；授信额度不超过年销售收入的 20%，不超过借款人家庭净资产，不超过最近 6 个月来 POS 机收单交易金额总和的 50%，贷款额度是 1 万至 150 万元。

“生意贷”实行分期还款方式，还款时间可快可慢，每月还款能高能低，具体可双方面谈；如果手续齐全，当天就能到账；贷款期限不超过 1 年，授信期限最长 10 年，到期可续期；借款人年龄在 18 岁以上，年龄与贷款年限之和不超过 70 岁；月利率为 0.63% 至 0.70%，无其他收费。

举例说，浙江省湖州市服装店老板尤女士，在夏季进了一批秋季服装新款，结果没想到这批服装并不受市场欢迎，滞销十分严重；而令她头疼的是，即使如此还不得不要准备冬装。这样一来，资金周转就成了大问题，可是不备新款也不行。作为个体经营户，尤女士知道自己根本谈不上有什么财务制度，就连每月的财务报表也没有，所以要想向银行贷款根本不可能。自己仅有的一套住房已经抵押给了银行，贷款全部用在服装店中。这家小店目前经营状况还算正常，年销售额 100 万元左右，现在急需拿到 20 万元周转资金，并且时间相当紧迫。

在这种背景下，她了解到了招商银行“生意贷”的 POS 机流量贷款后眼睛一亮：为了便于顾客刷卡消费，她刚好在前年安装了 POS 机，目前每月的刷卡消费量在 10 万元左右，恰好符合“生意贷”POS 机流量贷款的申请条件。

后来，她在银行指导下，凭借 1 年以上稳定的 POS 机收单账户流水，



一星期后就顺利拿到了20万元贷款，无需任何抵押，贷款成本也低，总算解了燃眉之急。

方便灵活的苏式微贷

许多小微企业平时资金经常会有缺口，可是数额并不大，属于“小打小敲”型。而实际上，真有这样的资金缺口也别怕，更不要羞于向银行开口，许多融资平台包括大银行在这方面都是有对口产品的。例如，苏州银行的“苏式微贷”就是其中之一。

该产品是该银行针对有经营实体的企业或个人专门用于生产经营用途的融资项目，它具有以下六大特点：一是服务“全”方位；二是立足“小”企业，专门填补小企业、小公司、小摊贩、小商户这“四小群体”的融资真空地带；三是营销方式“新”；四是贷款条件“低”，只要开业3个月以上即可贷款；五是审批速度“快”，5个工作日内即可完成，最快24小时内即可放款；六是调查精准“细”，无论借款人申请贷款数额多少、资产多少，他们都会派人实地调查、立马答复。

借款人需要办理这项产品时，年龄必须在18至60岁，企业法人或非法人企业的自然人要有合法有效的经营实体，并且开业时间在3个月以上，无抵押贷款者经营时间要在2年以上，并且能提供该期间的银行存折、对账单、销售记账凭证等证明；信用良好，无恶意欠债和违法行为；贷款用途真实、明确、合法；拥有稳定的收入来源，具有按期还本付息能力。

“苏式微贷”系列产品共有四款，分别为“信易贷”、“微小贷”、“小额贷”、“联保通”。“信易贷”最高额度25万元，贷款期限3至12个月，无



需抵押和质押，要求借款人经营时间在2年以上，拥有当地自有住房。“微小贷”最高额度50万元，贷款期限3至24个月，无需抵押和质押，但要提供保证，要求借款人经营时间在3个月以上。“小额贷”最高贷款额度100万元，贷款期限3至24个月，要求经营时间在3个月以上，能提供贷款担保，但担保方式十分灵活，既可以用房产抵押，也可以找贷款公司。“联保通”的单户最高贷款额度为100万元，整个联保小组整体贷款额度最高不超过500万元，贷款期限3至24个月，要求借款人经营时间在1年以上。

该行从2012年5月开展这项业务以来，截至2014年11月末，累计发放“苏式微贷”7306笔（其中2807位客户是第一次获得银行贷款），金额24亿元，贷款余额9.2亿元，维持和促进就业14.77万人次。平均每笔贷款金额30万元左右，其中5万至20万元的比重占48.5%。

举例说，江苏省苏州市一家硅胶电子产品加工厂，开业一年多来业务一直很正常，没有贷过款，似乎也不需要贷款。直到有一天，该厂接到索尼公司的紧急订单，账期3个月，为此该企业才向苏州银行提出了30万元的贷款申请。

接到申请后的第一天，银行就制定了周密的调查计划；第二天就进场调研，具体了解经营和财务状况；第三天就通过了贷款申请，安排签约放款，及时满足了企业的资金需求。^①

^① 《“苏式微贷”“贷”动小微企业大发展》，中国金融网，2014年12月23日。

第5章 网上众筹

有人说，众筹可以简单地理解为团购和捐赠的升级版。它爱听故事、门槛低，大到开公司、拍电影，小到旅游、约会，众人拾柴火焰高，都可能让你美梦成真，被称为“贩卖梦想”的模式。



众筹的基本概念

所谓众筹，英文叫 crowdfunding，是指一种用“团购+预购”形式向网友募集项目资金的融资行为。

通俗地说，众筹就是大众筹资或群众筹资，香港称为“群众集资”、台湾称为“群众募资”。众筹并不是一个新概念，而是已经存在上千年，直到遇到互联网，出现网上众筹，才真正纳入互联网+融资范畴。

众筹的起源

众筹最早起源于宗教，即今天依然能看到的和尚僧人化缘，用一种集体投资的预付费模式来筹集善款修建寺院。大小寺庙无不是信徒齐心协力、捐钱捐物的结果，不图回报；每当遇到天灾饥荒时，寺庙道观则成为民众的避难场所。从类别看，和尚化缘同样分为实物、公益、活动众筹三大类，这也是今天网上众筹四大模式的雏形。如果说区别的话，就是他们这些过去并不是在网上进行的，不能说是互联网+融资范畴。

全球最早、也是目前最大的网上众筹平台，是2009年上线的美国kickstarter网站。它面向公众，帮助有创造力的人获得所需资金来实现梦想，是那些穷困潦倒的艺术家们为筹措创作资金采用的一种手段，现在已演变成初创企业和个人为自己争取项目启动资金的一种常见渠道。截至2014年3月，该平台5年内的融资额累计达到10.3亿美元（折合人民币64亿元），融资成功率约为50%。

kickstart这个词的本义是发动摩托车一脚踹开支架，意为“开路”。翻



译过来就是：你要准备干一件事可是却缺钱，于是把计划放到网上，让感兴趣的人出个份子钱，帮你把这件事情实现。除了筹钱之外，它还具有宣传和号召的意味：在不缺钱的时候，用这种方式来检验自己的想法是不是受人欢迎、有没有市场。

国内最早、也是目前最大的众筹平台是2011年7月上线的“点名时间”，然后就是2013年2月上线的、目前最有影响力的“众筹网”，2013年9月上线的、目前最有价值的平台“品秀在线”。“点名时间”上线不到2年就接到7000多个项目提案，其中上线了近700个项目，成功率约50%。

什么时候用得上众筹

与传统融资方式相比，众筹的范围更广、更开放。它通常由发起人（筹资人）、公众（出资人）、平台（中介机构）三部分构成，具有低门槛、多样性、大众性、创意性等特征。

网上众筹的使用范围很广，从总统选举、灾后重建、民间建房、创业募资，到艺术创作、发明创造、科学研究、公共专案，再到孩子上学、外出旅游、个人婚事、小组活动等，可谓包罗万象。可以这么说，只要你愿意，几乎所有项目都可以通过网上众筹获得第一笔启动资金；并且，其最终能否获得资金，并非一定需要由项目的商业价值所决定。

据中国电子商务研究中心监测数据显示，2013年全球在线众筹平台数量为889个，产业规模从2009年的5.3亿美元增长到51亿美元，比2012年增加88.9%，其中90%集中在欧美国家。截至2014年6月，我国各众筹平台上半年共发生融资1423起，募资总额1.88亿元人民币；预计到2025年会增长到460亿至500亿美元，约占全球众筹总额3000亿美元的1/6，相当于发达国家众筹总额900亿美元的1/2。换句话说，从未来趋势看，我国会有越来越多的创业者依托众筹平台为自己的项目筹集启动资金。

对照现实，截至2013年年末我国小微企业和个体工商户数量超过



5500 万个，信贷总需求约为 22 万亿元人民币；可是，它们从全国传统金融机构那里获得的贷款却只有 13 万亿元，即还有高达 9 万亿元人民币的贷款缺口。而换个角度看，我国企业和个人的存款数量超过 100 万亿元，是这 9 万亿缺口的 11 倍。这说明什么？只能说明我国实际上并不缺少资金，缺的只是打通两者之间的融资管道。而网上众筹，就是其中最好的方式之一。^①

众筹不是非法集资

众筹和非法集资完全是两码事。

非法集资的概念是，以非法占有为目的、使用诈骗手段向社会公众吸收资金的行为。其根本特征在于：非法或变相吸收公众存款，用于货币资本经营（如发放贷款）。如果是用于正常的生产经营活动，就不属于非法集资。而众筹的用途恰好是用于实际项目，不是用来放贷的。

从本质上看，众筹属于一种团购行为：项目发起人不能向支持者许诺任何资金回报，但可以也应该有实物、服务或宣传回报。只是其中的股权型众筹，有可能触犯擅自发行股票、公司企业债券罪。但这个罪名的追诉标准在发行数额 50 万元以上，或购买者人数 30 人以上，并且不能及时清退的情况下。而这一罪名出现在网上众筹出现之前，法理上与股权投资是有冲突的——因为《公司法》和《民商法》都规定，股权投资是投资行为，应当与公司一起共成长，也就是说是不能中途退出的。

成功众筹的关键所在

项目上网众筹，并不意味着就一定会成功；同时，同类项目的这次成功也不意味着下个项目也会成功。就好比说，网上众筹的一次“未婚先孕”

^① 陈莉：《“互联网+众筹”：草根创业者的融资“乐园”》，中国电子商务研究中心，2015 年 7 月 29 日。



成功，并不表示以后都可以“奉子成婚”。

要想网上众筹取得成功，关键要做到以下六点：

一是众筹时间长度要恰到好处。太长了支持者会不耐烦，太短了则无法形成足够声势。国外的经验是，众筹时间 30 天的项目成功率最高。

二是筹资目标要合情合理。既不能羞羞答答、使得筹集到的资金蜻蜓点水派不上用场，又不能狮子大开口、浪费太多。

三是给支持者的回报设置要合理。除了要尽可能实现投资回报价值最大化以外，还要尽可能与项目产品或衍生品有关，最好能有 3 至 5 项不同的回报项目可供选择。

四是要有适当的项目包装。国外的经验表明，有视频或微电影宣传的众筹项目可多筹得 114% 的资金，这说明项目包装非常重要。

五是要定期更新信息，吸引支持者不断参与，同时鼓励他们向周围的潜在支持者传播并支持你的项目。

六是鸣谢支持者。如发送电子邮件表示感谢，或在相关页面上公开答谢等。总之，要有起码的礼貌，并让支持者感到受尊重、值得才行。

几种常见的众筹模式

众筹最早发源于美国，现在主要盛行于欧美国家。所以，从国外的发展过程，可以归纳出目前最常见的以下四种网上众筹模式：

回报型众筹

所谓回报型众筹，是指投资者对项目或企业进行投资，以获取产品或



服务的融资行为。简单地说就是：我给你钱，你给我产品或服务。

容易看出，这种众筹行为的目的，主要是想获取稳定而长期的投资回报。所以，它通常会以预售方式进行，获取的回报则往往是实物或服务。

大体上看，现在比较流行的众筹咖啡馆就是这种类型。说穿了，就是众筹人现在掏钱买下该咖啡馆一定量的购物券，在未来有需要时前往消费。

所以要能理解：这种网上众筹的金额比较低，国外的经验是一般在5万美元以下；并且往往兼有支持、捐助、预购的性质在内，多发生在熟人朋友之间，权当是对他自主创业的一种支持。只不过，这是一种有偿（实物回报）的支持；但即使这样，也已经“够哥们”的了。

债务型众筹

所谓债务型众筹，也叫债权型众筹，是指投资者对项目或企业进行投资、获取其一定比例的债权，未来获取利息收益并收回本金的融资行为，有点类似于有偿借钱给对方。简单地说就是：我给你钱，以后你给我本金和利息。

从性质上看，这种方式更多地体现出众人拾柴火焰高的意味。从金额看，规模也不大，国外的做法通常也是在5万美元以下。

因为这种债务型众筹带有“支持”的性质，所以利率可以固定也可以不固定，甚至不要利息。即使是固定利率，利率水平也不高，这样才能体现支持之意；如果是浮动利率，实际上相当于视收益情况来确定利息水平。收益高，那就多回报一些；反之，则少给一些。如果出现亏损，仅需归还本金即可，众筹人一般不至于会追到对方门上去要利息。

股权型众筹

所谓股权型众筹，是指投资者对项目或企业进行投资、获取其一定比



例股权的融资行为。有点相当于购买原始股，或是与借款人合伙创业。

借款人创业缺乏资金，于是看好该项目的众筹人便认购一份或多份算是一种支持，到时候利益共享、风险共担，体现真正的风雨同舟。简单地讲就是：我给你钱，你给我公司股份。

不用说，股权型众筹人享有公司股东的一切权利。因为这其中涉及股权问题，所以金额相对较高，国外一般在5万至100万美元之间。并且，这种众筹须用文字如公司章程等方式来明确各人之间的法律关系。与此同时，众筹人之所以会参与这种行为，主要基于自己的理性分析和预期，他更看重的是公司的商业模式和未来发展。

股权型众筹从是否有担保看，可以分为无担保的股权众筹和有担保的股权众筹。无担保的股权众筹，是指在整个过程中没有第三方来提供相关权益的担保责任，目前我国的股权众筹基本上都是这种类型；有担保的股权众筹，是指在项目股权众筹中会有第三方提供相关权益担保，这种情形目前在我国只有“贷帮网”等个别案例。

募捐型众筹

所谓募捐型众筹，是指投资者对项目或企业进行无偿捐赠的融资行为。

容易看出，这种众筹更多地属于“半买半送”或干脆就是“送”；没有回报，至少目的不是为了追求回报。简单地讲就是：我给你钱，你什么都不用给我，或者我并不指望你给我什么。

正因如此，这种众筹金额较小，国外一般不超过1万美元。

为什么要募捐众筹呢？说到底，其中更多的是体现一份爱心或同情心，或者说有更多的情感因素在里面。因为称募捐或赞助对方不一定接受，所以用这种众筹方式来行募捐之实，更能取得好的效果。

对照以上四种模式，从我国实际情形看，2014年上半年共发生众筹融资1423起，募集资金1.88亿元人民币。而实际上只有两种类型：一是股



权型众筹，共发生 430 起，募集资金 1.55 亿元；二是募捐型众筹，共发生 993 起，募集资金 0.33 亿元。

这表明，网上众筹在我国还处于发展初期，主要体现为金融对互联网技术的工具性应用，以后的发展空间还十分巨大。以股权型众筹为例，目前我国还只有“大家投”和“天使汇”两家天使型众筹平台比较成功；今后，随着天使投资人越来越多，股权型众筹平台将会大幅度增加，并且其模式也会越来越成熟。^①

网上众筹有三大优势

网上众筹的优势，使得它看起来好像有点“无所不能”，谁都不该小瞧了众筹的力量。最著名的一个案例是，它连美国总统选举都可以树起来，这就已经超出单纯的金融或经济范畴了。

2008 年美国总统选举时，奥巴马所在的民主党并不受财大气粗的大企业所看好，拥戴他的主要是草根阶层。所以，当时奥巴马在选举过程中的筹款能力要弱于共和党，因为他很难从大企业那里筹到款项；可是，要想从草根阶层那里筹款又怎么筹呢？

当时的背景是，以脸谱为代表的社交媒体正在崛起，大批草根用户在社交媒体上是支持奥巴马的；所以随之而来的是，以这些社交媒体为代表的网上众筹被推上前台，虽然其对象主要是小企业主甚至个人，但最终依然起到了蚂蚁扛泰山的作用。就在这次选举中，奥巴马团队一共筹集到

^① 陈莉：《“互联网+众筹”：草根创业者的融资“乐园”》，中国电子商务研究中心，2015 年 7 月 29 日。



7.45 亿美元资金，超过竞争对手麦凯恩 1 倍，最终成功入主白宫。

回到创新型企业来说，网上众筹同样具有非常突出的优势。这主要表现在以下三方面：

一是不需要实物资产担保

不用说，这就搬走了大多数企业在“贷款难”路上的一只拦路虎，并且还会有助于降低项目融资成本。至于众筹对项目本身的创新程度要求较高，这也并不是一件坏事，因为这能反过来推动项目的创新技术水平和项目质量。只要你的项目符合这些要求，就不成问题。

二是可以为创业者提供独特支持

例如，可以从不同层面为创业者提供产品售前服务、市场调研、口碑宣传、头脑风暴等支持。相反，如果是其他融资模式，无论债券投资还是股权投资，要想取得这些支持又不增加额外成本，几乎是不可能的。

三是改变消费者参与和对待金融服务的态度

网上众筹机制有助于降低种子前期及其之后的投资风险，同时又能提供业务需求、产品定价、业务有效性等方面的信息，而这些都是传统融资方式所达不到的。

网上众筹的三大风险

资料表明，目前我国国内有 80% 的网上众筹是失败的。原因在于：虽然众筹降低了参与门槛，可是却改变不了投资风险。

也就是说，这样的项目本身盈利概率低、投资回报期长。想想也是：如果是一个人人看好的投资项目，那就会谁也舍不得放弃股权；即使在银行贷不到款，也会有风险投资自动找上门来。同样的道理，如果是一



个盈利确定的好项目，发起人也不会轻易发起众筹，把“眼看到手的利益”拱手让给别人。换句话说，等到需要通过众筹方式来募集资金时，实际上就意味着某种投资风险的存在了。

顺便一提的是，我国最大的众筹平台“点名时间”从2014年4月也已公开宣布放弃众筹，认为它“难以兼顾极客和大众消费者群体的不同需求”。

网上众筹模式主要存在以下三大风险：^①

一是机制风险

也就是说，投资者和用户缺乏足够的信息获取、风险判断、风险定价能力。而这是所有投资者和用户不愿意看到的，因而堪称是最大的风险。

在互联网+融资平台上，传统融资所进行的风险评估和监管环节被最大程度地简化，所有环节都在借款人和贷款人双方之间直接进行，只听“一面之词”，就大大降低了投资者对风险和收益的判断能力。

二是执行风险

执行风险主要是指项目延误乃至失败造成的风险。

归根到底，创业投资是一种技术、管理、创业精神等的综合，一招不慎便会导致失败。投资者追求的是特定条件下的目标利润最大化，但这种特定条件很可能是比较理想化的，许多时候根本就达不到，所以便会因此产生矛盾。

更由于创业者自身条件和经验不足，尤其是道德因素，如果双方都过于计较自身利益，那么这时候的执行风险就更大了，很可能会半途夭折。

三是维权风险

这是指网上众筹对损失的认定、举证、计算、追偿难度极大，从而会在无形中抬高维权成本、放大维权风险。

值得一提的是，网上众筹存在的上述风险，其他互联网+融资中也同

^① 温信祥、张蓓：《互联网金融破解创新小微企业融资难题》，载《中国工业评论》，2015年7月13日。



样存在。大数据分析虽能能在一定程度上缓解这种机制风险，但却不能完全消除。这就是俗话所说的“投资有风险、入市需谨慎”。只要是投资行为，就或多或少会存在风险；我们能做的不是完全躲避风险，而是要把它控制在自己能够承受的范围之内。道理很简单：投资风险也并不是一无是处，有风险才可能获取更大的风险收益。

国内众筹的主要问题

总体来看，我国网上众筹模式存在的问题主要有以下四点：

一是项目老套，难以打动投资人。而这当然又与国内的创新环境、创造力不足分不开。例如在众筹网上，融资人提交的项目通过率只有3%，97%的项目都要被筛选掉，这方面与国外相比差距是很大的。

二是国内百姓收入水平低，再加上对众筹的认知度低，从而导致投资者缺乏。从道理上说，众筹属于一种偏中高层的融资模式，它的回报可能更多地不是真金白银，而是更有意义的精神价值和道义责任等，这就与总体上白领群体所占比重大小有密切关系了。

三是平台大同小异，缺乏特色。在国外，只要一谈到众筹马上就会令人想起kickstarter，可是在国内就不会如此众口一词。创业者不知道该去哪个网站发表创意，投资者也不知道该去哪个平台寻找感兴趣的项目。

四是非法集资之嫌让人心存畏惧。网上众筹面向公众集资，许多人会误认为它就是非法集资；而实际上，它也很容易与非法集资相混淆，这就是相关法律和政策欠缺的地方了。在美国，JOBS法案一出台就立刻在市场上引起强烈反响，并且对双向解放生产力起到了巨大的推动作用。^①

^① 陈莉：《“互联网+众筹”：草根创业者的融资“乐园”》，中国电子商务研究中心，2015年7月29日。



众筹怎样缓解融资难

小微企业融资难、融资贵，既是体制问题也是资金问题。众所周知，即使是大中型企业乃至巨无霸企业，也同样存在着融资难、融资贵问题。更何况，在大中型企业融资供不应求的情况下，小企业要和它们竞夺是何等困难的了。

众筹能解资金燃眉之急

在这种情况下，网上众筹就能部分解决资金饥渴问题，包括提供项目启动资金和缓解贷款难，而这才是真正意义上的互联网+融资。

以初创项目启动为例。2015年广受市场好评的电影《西游记之大圣归来》，就是通过网上众筹获得开拍资金的。2014年12月的一天，短短4小时内就募集到资金近500万元，一周内有109位家长合计出资750万元。众筹不仅是一个简单的金融产品，还能提高投资者的参与度。在该影片上映之初，就有98位众筹人组织了200多场包场，在北京、上海等地为该片提供长时间的免费户外广告，最终为每一位投资者创造了人均25万元的收益，可谓实现了双赢或多赢。^①

浙江企业家陈云鹏的经历更神奇。他拿着一份创业计划书去找天使投资，结果并不顺利；后来他抱着试试看的态度，找到了一家新兴的股权众

^① 金晶：《〈大圣归来〉成功背后：电影众筹愁不愁》，载《经济日报》，2015年8月28日。



筹平台。没想到，项目上线的当天就完成了165%的融资额！^①

再来看原有企业改造。北京盛世全景科技有限公司在需要融资时，果断拿出12.5%的股权，融资500万元，很快就通过这种股权众筹方式解决了资金缺口。该公司对此非常满意，认为这次众筹解决了企业非常急迫的资金需求，企业将会把这笔钱全部用于技术研发和市场拓展。

从上容易看出，网上众筹作为互联网+融资的一种创新，确实是解决企业尤其是小微企业资金问题的一条途径。在PE、VC强调回报预期的背景下，小微企业如果没有相应的盈利能力、商业模式也不够清晰（绝大多数情况下是如此），这时候就很难获得资金。尤其是在初创阶段，许多小微企业缺乏先进的商业模式，甚至没有像样的管理团队，这时候如果能通过网上众筹来解决资金需求、弥补一些先天性不足；同时，又不至于影响到创始人的话语权，可谓是一条较好的途径。

在美国，2012年4月奥巴马为了振兴经济推出了《促进创业企业融资法案》（即JOBS法案），从而使得小微企业公开进行股权融资实现了合法化。这一法案的出台，对于提高美国GDP增长速度、降低失业率可谓功不可没，同时也对我国小微企业股权融资产生了强烈的示范效应。我国目前中小企业数量接近1500万家，企业平均资产负债率近70%。要想降低资产负债率，很重要的一条就是首先解决它们的股权融资问题。而在这其中，股权众筹或许就能帮上一把忙。

怎样进行众筹

网上众筹时，一般需要首先对每个层级的项目设定一个筹资目标；一旦目标实现，众筹即告结束；当然，也是有一些平台支持超额募集的。反之，如果截至期满尚未达到筹集目标，则会把已经筹集到的钱款重新退回

^① 刘礼文：《众筹让全民皆“天使”？探营浙江众筹平台生存逻辑》，浙江在线，2015年8月28日。



到投资人的账户里去。

以股权型众筹为例。它所使用的众筹工具是“投付宝”，其原理和交易有点类似于支付宝。创意者首先发布创意项目、设定筹资目标，然后是支持者寻找创业目标，匹配项目、资助资金。筹集目标一旦实现，即把钱分批打入银行托管账户，同时撤回融资项目，具体开始项目的实施，投资者按出资比例拥有有限合伙企业股权，银行从托管账户中把钱转入有限合伙企业，投资者自主选择是否愿意担任有限合伙企业一般合伙人。筹资目标如果到期未能实现（即在预设期限内未能达到或未能超过目标金额），支持者则撤回资助，项目宣告失败。银行托管资金分期分批转入有限合伙企业时，投资者可以根据情况决定是否继续投资；如果决定不继续投资的，剩余托管资金将会返回给投资者，但已经投入的资金及股权比例不动。

国外众筹和国内众筹略有区别，最大的差别在于针对支持者的保护措施上。在国外，众筹项目一旦成功马上就可以拿钱去执行；而国内则会分成两个阶段，先付 50% 的资金去启动项目，只有等到项目完成、确定支持者都已经收到回报，才会把剩下的钱交给发起人，以更好地保护支持者。

第一次获得官方肯定

2015 年 7 月，在被称为我国互联网金融“基本法”的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中，第一次把以股权众筹为代表的网上众筹肯定为多层次资本市场的有机组成部分，这让许多互联网+融资平台欢呼雀跃，并且客观上也推动了一批新平台的喷薄而出。

尤其是该意见明确指出，股权众筹融资方应是小微企业，并且要通过股权众筹融资中介机构向投资人如实披露企业的商业模式、经营管理、财务、资金使用等关键信息，这就很好地解决了长期以来困扰股权众筹发展的信息不对称，有助于投资者凭借足够的信息来判断项目的股权价值。

表面上看，指导意见不允许这些平台自己做众筹，似乎对企业是不利



的，但实际上，这是对这些平台的一种保护。因为归根到底，金融业的“三性”（安全性、收益性、流动性）比实体经济的传染性、不可预料性要大得多，并且一不留神就会触碰各种法律底线，如非法吸收公众存款罪、集资诈骗罪、非法经营罪等。明白了这一点就知道，不让这些平台走上这一步，是出于保护它们的一颗殷殷之心。

毋庸置疑，这一政策的出台还只是仅仅走出了第一步，多少带有一种试水的意味。业界普遍希望监管部门能很快出台例如公募牌照制、私募备案制等相关实施细则；并且，能够在不久的将来就打通国内众多众筹股权交易平台之间的流通，降低彼此之间的撮合成本。^①

异军突起的股权众筹

股权众筹是指通过互联网公开进行的小额股权融资活动。它在网上众筹中的重要性怎么形容都不为过，可是至今却还没有引起应有的重视。尽管如此，现在它也已经呈现出了一股异军突起之势。

股权众筹的重要性

在2014年11月19日召开的国务院常务会议上，首次提出了要“开展股权众筹融资试点”的意见，并把它列入了缓解中小微企业融资难、融资贵的10条措施之一，但在接下来召开的座谈会上对此有过激烈争论。

^① 崔敏：《股权众筹布局提速监管细则何时出台》，载《中国企业报》，2015年7月30日。



一种意见认为，投资人可以分为两档：一类是一般投资人，每人对单个项目的投资金额不能超过 1.5 万元或 2 万元；另一类则是合格投资人，即有能力投资 50 万元以上的投资人。但互联网+融资平台方面则认为，这样的门槛设置将普通投资人的投资限额定得太低，很难接受。

具体到 1.5 万或 2 万元的标准设置，也是有过一番争论的。一种观点认为，对于工薪族来说这个数字已经相当于半年或一年的工资纯收入，已经不能算是小数字了，所以建议最好能压缩在 1 万元以下，这样才能更好地体现股权众筹平台“小额”融资的特点。另一种观点认为，平台觉得这一门槛过低可以理解，因为这样一限定就很难发挥平台的融资功能。举例说，即使按照每个普通投资人的投资上限 2 万元计算，按照非公开发行不得超过 200 人的上限规定，融资额度最高也只能达到 400 万元，这就很难符合许多项目的融资需求。

话已至此，破解困局的办法就有了：因为股权众筹属于非公开发行性质，所以只要破除发行 200 人上限限制，就能直接打破互联网+融资平台功能发挥的限制。并且，打破这一限制后，每一位普通投资者对单个项目的投资额还可以进一步降低，这也就意味着还可以相应降低这些普通投资者的项目投资风险。

关于这一点，很可能在下一步《证券法》的修订中得到体现。因为原有规定不符合国务院关于开展股权众筹融资试点的精神，既不利于缓解中小微企业融资难、融资贵，也似乎没有任何道理，到了非改不可的时候。^①

从中介到一条龙服务

股权众筹可以提供从中介到一条龙的服务，所以并没想象中那么复杂。全球第一家股权众筹平台 Angel List 出现在 2010 年的美国硅谷。它最

^① 皮海洲：《执行合格投资人制度须破除 200 人红线限制》，载《证券时报》，2014 年 11 月 28 日。



初的动因是，为投资者提供一个类似 LinkedIn 这样的社交网络，同时定期为注册平台的投资者推送一些优质项目。

所以能看到，过去的 Angel List 一直充当着为创业者和投资者快速对接的中间人角色，说穿了就是有效展示和匹配投资需求。自从 2012 年 4 月美国总统奥巴马签署 JOBS 法案开始，Angel List 才主动参与到股权交易环节中去，为创业者和投资者提供相关的交易服务，如起草法律文件包括标准投资条款、电子化交易文件，管理交易过程所需要的电子签名、汇款信息等。

资料表明，截至 2013 年年末，该平台每月为创业者企业提供的融资额已经高达 1200 万美元；截至 2014 年 9 月，它已经收录创业企业 30 多万家，其中已经通过平台融资的项目接近 6000 个。^①

从实践中看，企业从发起股权众筹到资金到位时间快的在半个月，额度大的则一般需要 3 个月。在这其中有一个很重要的环节，叫领投。一个众筹项目总会需要有一个领投机构，在总募集额中带头投入若干，剩下的由其他跟投完成。推荐机构一般会与发起人签署协议，比如募集到多少资金就算是募集成功（一般是 60% 或 80%）。

领投的作用主要有两点：一是起带头人作用，如果没有了这个领头人，其他散户就很难形成合力。一般来说，如果有一个好的领投机构，尤其是知名领投机构，后面的跟投人会很容易地跟上来，这就是过去俗语所说的“领导带了头，群众争上游。”二是代表众多股权众筹投资者的利益，负责对发起人进行监督。归结为一点，领投就是要起“带头大哥”作用。

目前我国，一般来说，每份股权众筹募集额在 10 万元，也有的是每份 5 万元，参与者自愿购买。如果遇到年终分红或有人退出，其收益会转入投资人专门账户。

那么，投资人去哪里了解众筹项目呢？渠道分别有：券商、有资质的投资机构、中证机构间私募产品报价与服务系统、机构客户，以及即将成

^① 温信祥、张蓓：《互联网金融破解创新小微企业融资难题》，载《中国工业评论》，2015 年 7 月 13 日。



立的中国股权众筹专业委员会。^①

把属于市场的还给市场

股权众筹作为一项重要的融资活动当然是有风险的，这种风险几乎集中反映了网上众筹的风险。例如，股权众筹投入时间长，投资者缺乏充分渠道了解该项目及其发起人，又面临着政府法律今后会不会对该项目进行干预，以及委托人和受托人之间的信任问题、没有好的退出渠道，所以完全有可能会“投钱容易拿钱难”。

在这些方面，我们来看看国外是怎么处理的。

以美国的 JOBS 法案为例。该法规定，证券发行在美国要受监管，可是众筹中的小额融资却可以豁免，如 12 个月内融资额不超过 100 万美元的发行人可以豁免监管；同时，把公开发行的的人数限制由 300 人提高到 1200 人，单个投资人年收入少于 10 万美元的其投资额不超过 2000 美元或年收入的 5%、年收入高于 10 万美元的其投资额不超过 10 万美元或年收入的 10%。也就是说，符合上述规定就可以豁免监管。

那么，这时候怎么来保护投资者利益呢？JOBS 法案规定，发行人必须实行全面、严格的信息披露，包括发行人的详细资料、主要管理团队的情况介绍、募集项目的商业计划、发起人的财务状况。发行额度大的还需提供会计师审核过的财务报告，募集资金的目的、用途、数额、期限等。^②

从中容易看出，面对新生事物中存在的风险，正确的方法应该是相信市场的力量，也就是把“属于市场的交给市场”去处理；政府要做的更多的是进行充分的风险提示，强制规定相关信息透明化，以及根据年收入来确定参与投资金额，把每位投资人的风险控制在了所能承受的范围内。

① 祝惠春：《股权众筹，“聚沙成塔”助小微》，载《经济日报》，2015 年 7 月 27 日。

② 仰海波：《为什么众筹不是非法集资》，虎嗅网，2014 年 4 月 10 日。

第6章 网上众创

创客代表的是一个最具有创造力的群体，他们在一个名叫众创的空间互帮互学相互取暖，以最少的资金投入碰撞出创新火花。从传统的产品思维到用户思维，这样的创意更可能走向创业。



什么叫网上众创

所谓网上众创，也叫众创空间的网络化或网络上的众创空间，是指主要以网络为载体，通过市场化机制、专业化服务、资本化途径，来构建低成本、便利化、全要素、开放式的新型创意和创业服务平台。

网上众创的线下实体形式叫众创空间。通俗地说，众创空间就是给大家提供的一个共同创意、创业的场所。这种空间既可以是物理空间也可以是网络空间，也就是说，它既可以是一幢大楼、一个厂区，也可以是一家网络平台。当然，即使是前者，也离不开网络技术的运用和互联网+融资平台的支撑，因为众创空间的出现本身就是互联网时代的产物。

众创空间的起源

众创空间的主角是充满造物精神的创客（英文叫 Maker），一个努力将各种灵感变成现实的创新群体。

2006年，在美国出现了一家名叫 Arduino（开源电子原型平台）的公司，它主要从事基于单片机的电路板生产，有创意的年轻人可用它来做些功能简单的硬件设备。要知道，多数人搞创意还行，但要在技术上实现创意就不是那么简单了，因为这需要用到开发平台和基础硬件的支撑。而现在 Arduino 社区平台的出现，就为这些创客的创意释放提供了可能。大名鼎鼎的 3D 打印机，就是在这个平台上推出的。

把创客概念上升到理论，最早是由美国的克里斯·安德森提出来的。在他看来，创客就是那些不以盈利为目标、努力把各种创意转变为现实的



人。其实，他的外公就是一名典型的早期创客——白天是公司里的工程师，下班后就成了一名发明家。不过，他的外公虽然拥有 26 项专利，却只有自动喷灌系统这一项实现了真正的商业化运营。虽然这个“穆迪喷雨器”广受市场好评，可是他外公从中获得的收益却非常有限。

创客的概念其实早就存在了，只是在第三次工业革命到来之际才真正显示出他们的价值来。从整个工业革命历史看，发明者和创新者的获利都很可怜，为什么？因为在原有体制中，制造才是核心，发明和创新只是一种辅助。而这一切，在互联网发展起来后有了质的改变。在个性化时代，市场需求在不断抛弃标准化产品；与此同时，实业制造难度则不断下降，历史开始进入创意时代而不再是生产时代。

在网络无处不在的背景下，每个人都可以轻松地获取各种资源和渠道，于是网上众创出现了。这种“桌面制造”，可以使得个人化生产轻而易举地得以实现。尤其是在 3D 打印机问世后，你只要上传你的设计文件到云端，不必自己拥有生产工具，就能得到制作好了的成品；而且，你还能操控整个流程，轻而易举地实现商业利益。

这就意味着，未来人人都可以是企业家，每家每户都可以是生产车间。

想当初，正是因为安德森和孩子们一起用玩具做无线飞机模型时，不断有人参与进来逐渐形成网络社区，才提出创客及创客空间概念的。仅仅 4 年半时间过去后，那个人的企业就已经每年能产生 500 万美元的收入了；与此同时，他自己的空中机器人制造企业发展也同样十分迅速。^①

2015 年 1 月 4 日，在国务院总理李克强的关注下，创客概念开始进入我国公众视野，并被贴上创新前沿的标签。在 1 月 28 日召开的国务院常务会议上，又提出了支持发展众创空间的政策措施。2 月，国家科学技术部在广泛调研的基础上正式提出了“众创空间”的概念，并且要求以构建众创空间为载体，有效整合资源，把它打造成新常态下经济发展的新引擎。

^① 邓纯雅：《“鼻祖”访谈：克里斯·安德森，中国制造将属于“中国创客”》，载《中外管理》，2015 年第 1 期。



3月11日，国务院办公厅下发了众创空间的纲领性文件《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》。

众创空间的两大特点

众创空间主要表现出以下两大特点：

一是市场化、专业化、集成化、网络化程度高，能够实现创新与创业、线上与线下、孵化与投资相结合，为小微企业的成长和个人创业提供开放式综合服务平台。

二是在这里能够获得相应的政策扶持，如集中地点办公、登记手续简单、工商注册便利等。许多众创空间受政府支持，投资人在这里创业可以免交房租、水电、宽带网络、公共软件等费用，甚至还有免费盒饭，以及在此基础上获得的政府给予的一定幅度的财政补贴。

而这样做，无疑就大大降低了创业门槛和风险，提高了成功率，并且有助于调动创业人员尤其是高科技企业创业者的积极性。

众创空间作为给小微创新企业成长和个人创新创业提供低成本、便利化、全要素的开放式综合服务平台，如果说和创业孵化器有什么不同的话，主要是众创空间的范围更大。

众创空间的范围除了创业孵化器之外，还包括创客空间^①、创业咖啡、创新工场甚至科技媒体等模式。它的进入门槛更低，不但能让你学到许多东西、做出一些有意思的成果来，更能将成果分享给别人、让别人也做起来得心应手，而这才能更好地体现创客精神；与此同时，还能为准备创业的创客提供理想的工作空间、网络空间、社交空间和资源共享空间，提供创业培训、项目融资、商业模式构建、团队组建、政策优惠、工商注册、账务处理、法律咨询、媒体资讯等全方位的创业生态服务。而创业孵化器

① 创客相对固定的一起动手创作、交流分享的活动场所。



更多的是一种商业筹资方式，侧重于帮助创业者获得资金支持。

简单地说，可以理解为：众创空间=创客空间+创业孵化器，目的是要帮助有创意、有好项目的创客走向创业。

以美国为例。过去几年中美国每年都有上千个创客项目在网上众筹并获得上亿美元的资金，众创空间及其创客运动也越来越像1985年掀起的那场个人电脑革命；正是在那个时代，涌现出了以乔布斯为代表的早期创客。目前，在美国网上众创空间Etsy平台上，每年都有100万名卖家在销售自己的产品，年销售额超过5亿美元。正因如此，美国总统奥巴马在2012年年初开始推行一项新举措，结果在接下来的4年里，美国有1000所学校引进众创空间、配备3D打印机和激光切割机等数字化制造工具，旨在培养未来的设计师和发明家。^①

兴趣第一

网上众创、众创空间、创客空间、创客等概念，无不以兴趣为主，甚至可以说是兴趣第一，这是需要特别指出的。在这里，“创”的概念更加侧重于创意，其次才是创业。

毫不客气地说，创客的概念之所以最早出现在美国而不是中国，甚至在美国已经蓬勃发展的今天，在中国依然还谈不上生根发芽，这就与两国的教育背景和经济观念有关。

在美国，创客做项目的出发点通常是创意、好玩，是为了实现某个设想，并没有太多的商业诉求，至少一开始时是这样。创客在美国的普及程度有点像我国的乒乓球运动，颇有群众基础。可是在我国，普遍地把创客看作是创业，这样不但没有了创客精神，而且人人“直奔主题”，就很难推出真正有市场价值的产品来。相反，“兴趣是最好的老师”，唯有建立在

^① 邓纯雅：《“鼻祖”访谈：克里斯·安德森，中国制造将属于“中国创客”》，载《中外管理》，2015年第1期。



兴趣基础之上的创新，才更容易出成果。

举例说，“柴火创客空间”的创客龙黎，当初就是因为外婆不识字、不会打手机，每次要打电话时总要请邻居帮忙，所以才萌生了做一部“孝心手机”的想法。他把手机上最常见的9个数字按键换成了9位亲人的头像，这样，当外婆想要给谁打电话时，只要按下这个人的头像就能轻松地拨通电话，方便极了。而实际上，这样的创意就不但有趣，而且在老年人中肯定有市场，更容易形成商业模式。^①

网上众创的类型

在网上众创或众创空间概念出现之前，这些模式其实在我国早就存在了。例如，阿里巴巴网站的商业模式就是其中一例。它为工厂提供了一个展示自己的网络平台，简化了企业与工厂的合作流程，并且向小企业和个人敞开大门，可以让全球所有人通过这一平台，利用中国的工厂车间从事生产，这种“个体化商业”模式正是众创空间所要达到的目标。

为什么？因为这样一来，过去统一的大批量制造业就渐渐走上了定制化、高端化、智能化轨道，通过互联网和高科技彻底颠覆了传统产业。^②

展望未来，虽然我国的大型制造业和大型商业会永远存在，但更多地会是小微企业和个体化商业模式。即使是在大企业中，也会不断裂变出许许多多的创客群体来实现自我、协作分工，让财富包括社会财富和个人财富纵情增长。

① 谢丹丹：《柴火空间：中国创客的“网络社区”》，载《中外管理》，2015年第1期。

② 邓纯雅：《“鼻祖”访谈：克里斯·安德森，中国制造将属于“中国创客”》，载《中外管理》，2015年第1期。



总体来看，网上众创可以分为以下三大类：

一是社交群落类的聚合众创

这样的网上众创平台大多是媒体，如“创业家”、“创业邦”等。一方面，这些媒体具有相应的内容资源和合作资源，能够吸引创客进入；另一方面，创客也想进入其中，以便能加速项目的公开传播，助推商业成功或更容易实现融资。

以“创业家”的“黑马营”为例，它通过“申请—审核”模式挑选学员，在成立时间1至5年、年销售收入3000万至5000万元、没有接受过风险投资却有独特商业模式的“黑马”企业中挑选学员，提供融资、推广、合作、咨询等服务。而它自己，则通过提供内容和咨询获利。

这种网上众创具有两大缺点：一是它既不能像下面提到的海尔公司那样提供线下强有力的支持，又不能像阿里巴巴那样提供强有力的线上支持；二是它更侧重于群落性而非平台性，也就是说封闭有余、开放不足。所以，网上众创更适合于创客们启蒙心智、撮合早期资源。一旦以后项目走上正轨、需要获得线上线下资源时，创客们自然会选择下面两种模式；如果项目走上正轨了却不需要获得线上线下资源，则会更多地选择自己玩。

二是线下支持类的众包资源

这样的网上众创平台大多是传统企业，如微软公司、联想公司、海尔集团等。它有点像前些年各地出现的创业孵化器，不同点在于孵化器更多的是本地资源，而它则能为创客引入云端资源，包括众包资源（HOPE、模块商资源网等）和众投资金（天使基金、风险投资、产业基金等）。它们通常并不具备良好的社交属性，所以主要依靠线下支持力来吸引创客，或者直接把企业员工变成创客。



从获利来源看，它主要是靠风险投资，因为它近水楼台先得月，能够最早接触并投资创新型企业，用最小的资金杠杆攫取最大的商业利益；并且，它在引入外部资本时会对项目进行仔细甄别，从而降低投资风险。

这种网上众创的缺点是，缺乏社交界面。要知道，在当今新媒体时代，如果品牌不能实现人格化或群落化，就很难吸引到足够的创客数量。这时候它就会面临两种选择：要么打造一个社交界面，适应这些创客们个性十足的心理需求；要么导入嫁接一个社交界面。在这其中，后者比较省事，并且这些大企业也都不缺这些资金。

三是线上支持类的数据交换

这样的网上众创平台大多是大型电子商务企业和互联网企业，如阿里巴巴等。它们原本在这方面就拥有相应的人员和技术、创新思维、原始的互联网基因，能够为以创意为主的创客提供贴身服务，容易和创客一拍即合。

例如，2014年10月阿里巴巴推出的“百川计划”，就强调要重点从技术、商业、数据等方面为移动开发者提供基础设施服务，让对方分享阿里巴巴的无线资源，构建“云+端”的移动时代商业生态。创客（App开发团队）加入该计划后不需要精通技术，最重要的是有产品理念、有想法、有思路，就能迅速开发出一款优秀的APP来；甚至阿里巴巴还可以提供技术支持，帮助那些处于初创阶段的开发者缩短一半周期、降低技术成本，借助阿里巴巴交易体系打通商品推广、交易支付、后台管理全过程。虽然阿里巴巴并没有说自己是不是众创空间，事实上却已经为创客们提供了良好的线上支持，实现了“有点子就能（在线上）创业”的目标。

回过头来看它的盈利模式，主要是依靠双方数据的交换。换句话说就是，这种网上众创更看重的是数据，而不是钱。当然不用说，数据就是钱、或者可以说是钱也买不到的竞争力。

这种网上众创的缺点是，“云端”虽然强大，但最终依然要靠“终端”



才能发力。因为如果你单靠创客们各自为政来从事线下企业，平台不能提供线上线下一站式创业支持的话，就不能顺利解决“最后一公里”问题；而只有解决这个问题，未来才会有最灿烂的前景。^①

网上众创如何融资

也许读者会记得，前些年我国以智能手机为代表的电子产品“山寨”潮，曾经震惊世界。最新型的手机产品上柜第二天，一模一样的山寨机就已出现在市场；更令人惊讶的是，有时候新品手机尚未上市，山寨机就已经抢先一步在堂而皇之地火爆销售了。

为什么会这样？主要有两点原因：一是它具有与网上众创一模一样的基因，如稍加变动、快速反应、协同制造、完整的电子产业链，以及虽然缺乏源头创新、却也不乏创意的东施效颦等；二是这种山寨式的众创成本实在很低，所以哪怕价格再低也有钱可赚。

只不过，既然叫山寨，就表明它没有把脑筋动在正道上，侵犯了别人的知识产权，还涉嫌生产假冒伪劣产品，最终在2010年11月的全国严厉打击专项行动中被终结。

本书探讨的是互联网+融资，所以，这里探讨一下网上众创的融资方式以及它是如何降低资金成本的。这主要体现在以下三个方面：

一是不用花钱就是省钱

目前我国众创空间的普遍做法是，可以为创客提供全方位服务，其中有相当一部分是免费服务，而无论前者还是后者都能为创客省下一大笔钱。

① 穆胜：《未来是创客平台的天下》，载《中外管理》，2015年第1期。



免费服务不用说了，即使是有偿服务，也会因为提高效率而降低成本。

在浙江省温州市，目前有 20 多个集合创客、大学生创业、互联网+、众创空间、融资融智、产业基金为一体的众创空间，场地总面积约 22 万平方米，有 1000 多个创客团队和小微企业入驻其中。

为此，该市组织了 100 多名全市各行业领头人与高新技术人才，组成创新创业导师团为他们提供指导。除了免费提供工商注册、税务代理、创新创业培训等服务外，还能提供集成化、专业化、网络化全要素综合服务，配有齐全的工具机床及各种开源硬件器材等，为创客节省开支。

二是量身定做的政策支持

无论是创客还是创业者都需要资金和金融的支持。为此，众创空间在这方面能够提供更好的融资条件和更大的资金支持力度。

仍然以温州市为例，该市在这方面一共采取了四个动作：一是建立了创新推广应用创新券，来推动科技服务创业创新活动的发展；二是建立科技创新创业引导基金，用于参股建立科技创投子基金；三是加强科技信贷试点，正式启动科技保证保险贷款，并且已经给两家企业贷款 370 万元；四是探索科技金融服务模式，与著名创投机构合作，帮助进驻众创空间的企业拓展资本市场渠道，并且组建温州科技金融服务平台为企业融资服务。^①

在广州，政府出台了关于加快推进众创空间建设发展的 12 条措施，其中 7 条是针对众创空间与配套产业、5 条是直接针对创客本身的。每条政策都有直接的真金白银补贴和奖励，每个众创空间最高可享受不超过 1000 万元的补贴，其中包括特色众创空间资助最高 500 万元，每年每平方米 1000 元、连续 3 年的场地租用补贴，按众创空间配套建设投资额 30% 给予的一次性补贴，每年每一位创业导师 3 万元、最高不超过 30 万元的运营机构补贴，接纳高等院校学生创新创业每年 3 万元、最高不超过

^① 宣建新、王渊：《温州：打造“众创空间”集散新模式》，载《科技日报》，2015 年 9 月 1 日。



150 万元的补贴，最高 300 万元的创业大赛、创业训练营等公益性活动补贴等。

在上述补贴中，最高可直接给予每名创客每年不超过 50 万元的补贴，除了每月不超过 1000 元、最长不超过两年的场地租用补贴外，还有银行贷款担保费全额补贴等。^①

政府给予众创空间的庞大补贴，乍一看不是直接发给创客个人的，但实际上最终依然是用在创客身上的，创客能从中得到实际利益。

三是享受专业融资平台服务

随着创客群体和众创空间的大量出现，专门为此提供服务的融资平台也已破壳而出。“领先贷”就是这样一家专注于服务创客的融资平台。

2015 年 7 月，“领先贷”在上海一上线就受到来自监管层、学术界、金融界、传媒界、教育界、行业协会和众创联盟的高度关注。为什么呢？因为它要做的工作，就是把投资者的闲置资金聚集起来帮助有融资需求的创客，为创客提供专业、方便、快捷的金融服务支持。这一步迈出后，“领先贷”接下来将会建立创客众筹平台、创客股权交易平台等三大服务平台，全方位帮助和支持创客。^②

可以说，无论在互联网+融资领域还是众创空间，这都是被各界十分看好的一件事。因为现在的初创企业多如牛毛，存活率很低，这时候如果没有足够的资产作抵押，要想从银行贷到款是一件天大的难事；可是对于初创小微企业来说，股权融资成本实在是它们承受不了的，如果不想出让股权，融资渠道基本就被堵上了。而如果有专门针对创客的融资平台，情况就会出现根本性变化。

例如，北京银行就与车库咖啡合作，在该平台上挑选一批优质众创企

^① 王田歌、刘时良：《每个众创空间最高可享超千万元补贴》，载《羊城晚报》，2015 年 8 月 2 日。

^② 《中国首家服务创客融资平台上线，“领先贷”引各界关注》，新华网，2015 年 7 月 30 日。



业提供信贷支持，以及企业存款、公司注册、日常结算、专属信用卡、个人理财咨询服务等。针对创客虽有融资需求却一穷二白的现实，一些金融机构开始借助知名风险投资机构对它们进行严密的尽职调查，然后评估能否发放贷款。不用说，这对解决它们的融资难至少是打开了又一扇门。^①

网上众创怎么操作

在众创空间概念提出者安德森看来，创客运动是一种全新的开放式创新模式，是 DIT（Do it together，大家一起做）而不是简单的 DIY（Do it yourself）。它是缘于某种兴趣和爱好，一个人或一群人的创意在一个开放平台上获得相关领域人士的支持，最终完成从创意到设计到商业全过程。

那么，网上众创究竟应该怎么操作呢？下面做一简单介绍。

网上众创项目的发起

项目发起人可以是自然人、法人或其他组织。如果是自然人，要求是具备完全民事行为能力的中国公民，或者长期居住在中国的非中国公民。发起人如果未成年，应当由监护人代为履行权利和义务。发起人如果是法人或其他组织，最大的前提是其合法性。在此基础上，还需要准备拥有能在国内接受人民币汇款的银行卡号或支付宝账户等。

发起人在发起项目时，首先要在网上众创平台注册，然后点击“发起

^① 王原、王晓洁：《众创空间批发式融资，“让钱追着创业项目跑”》，新华网，2015年5月13日。



项目”；接下来，根据各项提示提交所需信息，然后“提交审核”，审核周期一般需要1至3个工作日。

具体发起项目包括科技、出版、娱乐、生活、农业等大类。除了内容合法之外，还必须是创意和半成品项目；已经生产出来的商品不在此列。在这个过程中，必须对每一个发起项目做详细介绍，如“我是谁”、“为什么需要支持”、“项目的进展和风险”、“众创成功后的回报”等；并且这些介绍需要仔细推敲，一旦上线后一般不许修改。

发起人发起众创项目后，必须在平台后台按照要求提交相关资料，包括实名认证，以及项目的图片、文字介绍等，然后与平台签订项目发起人协议。项目募集期限一般不超过45天；募集期间需要及时、耐心地解答用户评论；在众创成功前，如果因故需要取消项目，需提交申请等待审核，审核通过后才能取消，同时把所有募资通过系统退回给支持者；众创成功后，需要根据约定给平台支付服务费，同时所募集到的资金会分两次支付给发起人，同时，发起人要按照约定承担对支持者的实物回报及物流处理，并且在平台监督下承担相应的售后服务，如根据需要开具发票等。如果项目众创失败，最快在项目募集截止期结束后72小时内，便会把所有款项自动退还给支持者，然后关闭项目。

在这其中，发起人对支持者的回报方式可以多种多样，包括实体（实物）回报、数字产品回报、服务（演唱会或公开答谢）等。

网上众创项目的支持

项目支持者首先要在平台上注册、登录，然后当看到有自己中意的众创项目时，可点击“支持”按钮，选择网上银行或支付宝、易宝等方式充值支付。如果你有平台红包，只要在有效期内，便可抵消这部分金额。

账户充值成功后可以在平台上消费，但不能提取现金；除非筹集项目最终宣告失败，否则，不能单方面取消订单；而如果项目筹集失败，你支



持的金额将会由系统自动退回到你账户。账户充值成功后，页面将会进入“我的订单”，可以查看自己所支持项目的所有信息。

需要指出的是，项目虽然已经平台实名认证，但所有众创项目都有投资风险；按规定，任何原因导致众创失败时支持者都会收到退款的。

支持者的项目回报有两大优势：一是最早体验该产品，二是产品价格有折扣。只不过，这种项目回报需在项目结束一段时间后才能发放，具体可参见该项目的相关介绍。

届时如果你没有收到回报，可联系平台客服咨询或投诉：如果回报延迟天数不满 45 天，双方可协商处理；如果超过 45 天，又无法达成一致意见，平台会要求发起人向所有支持者道歉，并在 7 天内全额退款。

传统企业的创客化

网上众创虽然主要依托网络进行，可是其一项重要任务就是需要对传统企业进行改造，或许这也可以理解为传统企业的创客化。这项工作相当重要，必须提高到企业转型、升级、改造的高度来认识。

这究竟是怎么回事呢？下面以海尔集团为例加以说明。

2014 年，海尔集团推出的一项最热门的战略动作叫“员工创客化”。说穿了就是，员工和企业之间不再是原先的那种传统雇佣关系，而是组成一个个“小微”团队。每个团队实行单独经济核算，员工在团队内部就是自己的“老板”。这些实现了互联网转型的、不再是“海尔员工”了的“创客化员工”，与传统意义上的员工最大的区别在于，他们做事不用再循规蹈矩，而是可以具有更多的主动性和颠覆性。

短短一年过去后，这种员工创客化就已经蔚然成风，并收获颇丰。一



方面是，这些小微团体的创新热情十分高涨；另一方面是，市场上由海尔出产的创新产品频频推出。

例如，2014年12月，在海尔的全员创客化平台上就出现一款“空气魔方”产品与用户频频互动。这是一款海尔小微团体推出的新品，可以满足普通家庭对于空气的各种需求，如空气净化、加湿、除湿、香薰，并且还可以通过随意组合优化和改变功能。在与81万个用户交互沟通后，该产品从设计、研发、成型仅仅耗时6个月，到第8个月时便实现了量产，这样的速度和效率在过去是不敢想象的。

研发这款产品的朱振学，从上海交通大学毕业后进入海尔已经工作了22年，曾经创造过海尔历史上的多项第一。而现在，这名曾经的技术狂人通过互联网转型，摇身一变成为创客。两者的最大区别是：过去做产品通常是企业自行定产、定价、定规格、定型号，然后推向市场；而现在成为创客后，就要不断了解用户需求：市场究竟需要什么样的产品？需要什么样的感受和体验？需要解决哪些痛点？如何才能让顾客惊喜和尖叫……决不要小看这一切，其实这里已经发生了从产品思维到用户思维的重大转变。为什么？因为他们不再是海尔员工，而是自负盈亏的个体团队。

由于海尔的这种互联网转型具有明晰的战略定位和机制，以及不断分享经验和模式，所以这些小微团队能够很快进入角色，想方设法倾听用户需求、做出让用户满意的产品来，然后勇立市场潮头。

举例说，海尔的这款“空气魔方”的所有创意、基本功能、细节设计、名称、定价等，就全都是通过与用户不断交互得到的。通过在海尔社区、海尔好空气APP、海尔空调官方微博，以及海尔外部微信、微博、社区等平台，该产品一共了解了81万个用户的需求，才最终走向市场。

千万别小看了这种交互，无论怎么评估其作用都不为过。例如，只有在这种磨合中你才能知道用户真实而全面的想法：既要能移动，又要防止孩子乱推；电源线要能像吸尘器那样一按即收；能够随意组合使用，一些不需要的功能可以移除或干脆不买；能够适用有婴儿的居室环境等。



可以说，用户的追求是无止境的，这样的产品研发同样没有终点。道理很简单，因为这种众创平台既然实现了从员工到创客的角色转变，那么就必然也会要求从产品思维转向用户思维。即使产品推向市场后，还要继续搜集用户需求信息、倾听市场反馈，为下一步的产品升级和迭代做准备；与此同时，如果做到了这一点，那么也就意味着产品开发永无止境了，因为会由此不断发现需要被满足的痛点和需求。

现在，海尔的创客化实践离“为用户定制自己想要的产品”这一目标越来越近，所有开发项目都必须具备用户流量这一前提，否则就都放弃。2014年10月29日，“空气魔方”在京东商城启动众筹项目，两个星期内的筹资额就超过600万元，一个月内筹资1195万元，这是一个很好的例证。

值得一提的是，这种创客化实践并不是专门针对小产品的，针对大集团的大产品同样可以用这种思维来进行研发和争取市场。也就是说，这种互联网化应当是全方位的，必将导致传统企业的一场深层次革命。

例如，海尔为某公司提供的商用冷柜客户面就非常广，从大型商业超市、批发商到家庭都适合。在与用户的交互沟通中他们发现，过去卖冰淇淋习惯于坐等顾客到来，销售效果时好时坏。在此基础上，负责该产品线的宋克在与可口可乐、联合利华等大用户的交互沟通中，萌发出了一种新的思路，那就是让冰柜本身具有“召唤顾客”的功能：不但把外形设计成笑脸型，而且冰柜带有红外线感知功能，当远处有人走过来时，冰柜会自动播放引人瞩目的冰淇淋视频和宣传片，然后还会与顾客实时互动。当顾客扫描其二维码后，冰柜就会持续给该顾客推送新产品信息。这样的促销手段，要比单纯增加几名冰淇淋促销员省钱多了。^①

还有就是，海尔在实行全面创客化之后，某个项目究竟由谁来干，不再是领导说了算，而是要通过“抢单”或“竞单”机制确定：所有参与者都要拿出详细方案，由公司邀请内部和外部人员当评委，评估该方案是否

① 庄文静：《海尔的“小微”在颠覆什么》，载《中外管理》，2015年第1期。



能满足用户需求，然后在综合考量后公布竞标结果；胜出者便将成为这个项目的“小微主”，开始组建自己的小微团体。在这个小微团体内，小微主人选并非“终身制”，而是进行动态调整的。目前，海尔的这种自主经营小微团体已经超过 200 个，“企业平台化、员工创客化、用户个性化”理念已基本形成。

海尔总裁张瑞敏认为，过去企业中的那种中央权威型统一指挥现在不灵了，因为用户的个性化需求在极度膨胀。这种情况下，企业就不如干脆变成创业平台，提供供应链、资金、品牌等资源；让员工变成创业者，通过分散作战，分别倾听市场声音。而这样做的结果是，企业和员工之间的雇佣关系就变成了一种新的“平台+创客”模式：企业不再给员工发工资，每个员工的收入和成本都由自己决定、单独核算到人。

容易看出，海尔的创客概念与国外还是有所区别的：国外众创和创客的“创”侧重于技术创意，而海尔的“创”则侧重于资源整合；当然，其共同点都可以归纳为“企业家”。^①

^① 穆胜：《未来是创客平台的天下》，载《中外管理》，2015年第1期。

第7章 天使投资

万事开头难，初创企业最需要的往往是“天使”般的资金呵护。天使投资在哪里、怎样才能找到他们、如何制作融资计划，他们怎么筛选项目、又以什么方式退出，都是你要了解的。



什么叫天使投资

所谓天使投资，英文是 Angel Investment，是指天使投资人出资协助原创项目或小型初创企业的一次性前期投资。

天使投资的起源

天使投资的概念最早出自美国纽约百老汇，特指有钱人出资资助一些有社会意义的公益演出。对于那些充满理想色彩的演员来说，这样的赞助就像“天使”一样从天而降，所以叫天使投资；这些出钱资助的有钱人则被称为投资天使、商业天使、天使投资人、天使投资家等。后来，这一概念慢慢地引申到所有针对高风险、高收益新创企业的早期投资行为中。

天使投资属于一种权益资本投资，一种自发而又分散的民间投资。不用说，能够出资该项目的个人或机构多是“有钱人”；而能够被天使投资看中的项目，也必定具有专门技术或独特概念。

由于天使投资投的是早期项目，所以风险极大，宏观上它也属于风险投资中的一个类型。两者的主要区别在于：天使投资更关注初创企业，风险投资更关注成长期企业；天使投资金额小，风险投资金额大。所以比较而言，天使投资的商业行为不如风险投资那样正规化、专业化和系统化。

天使投资平台

所谓天使投资平台，是指天使投资人与创业者聚合交流的平台。



众多项目和天使投资人在这个平台上同时出现，彼此就有了交流、考察、遴选的余地，更容易快速达成一致。不用说，天使投资平台有线上、线下或两者结合等方式，但以线上线下结合方式居多；它们都具有在线咨询、谈判、视频答辩、在线交易等功能，具有范围广、数量大、集中筛选的优点，以及线上线下交流不一致、难以判断真实背景的缺点。

有鉴于此，双方借助线下平台进行面对面的接触就很有必要；但显而易见，由于天使投资人一天中需要与几十上百个项目接触，再加上地域和时间方面的限制，有时候这种接触机会很少。

天使投资是美国早期创业和创新的主要支柱，投资总额在风险投资中占比 40% 至 50%；完全可以说，如果没有天使投资，美国后期的风险投资便是无米之炊。有人打了这样一个比喻，说天使投资和风险投资都好比上餐馆：天使投资主要是看这盘菜缺什么，缺什么就由自己来补配；而风险投资主要是看这盘菜好不好，好就买单，不好就走人。

全球有许多知名企业是通过天使投资发展壮大起来的，如苹果公司、Zynga、Groupon、谷歌公司、亚马逊公司、脸谱公司等，还有我国的阿里巴巴。1999 年 2 月，马云和朋友一起凑齐 50 万元创办了阿里巴巴。他不许任何人向父母、朋友借钱，只希望网站能坚持 10 个月，可是还没坚持多久就已经身无分文了。他拒绝了至少 38 家投资机构，认为它们太“短视”；然后在 1999 年 8 月接触到了高盛公司，在忍气吞声中接受了对方的条件，或许他更看重的是对方的品牌。10 月，高盛公司牵头美国、亚洲、欧洲多家一流基金公司参与，给阿里巴巴引入了第一笔 500 万美元的天使投资。这一举措立刻引起日本软银集团老总孙正义的关注，于是第二笔 8200 万美元的资金飘然而至，从此奠定了阿里巴巴飞速发展的资金实力。^①

^① 王荆阳：《从 500 万美元到 243 亿美元，马云 15 年传奇融资路》，载《证券日报》，2014 年 9 月 13 日。



天使投资的类别

前面提到，天使投资人一般都是“有钱人”。怎么个“有钱”法呢？美国的规定是，天使投资人的家庭净资产必须超过 100 万美元，年收入不低于 20 万美元，或者在交易中至少投入 15 万美元，而且这项投资在天使投资人财产中的比例不得超过 20%。

天使投资人从事的投资类别，大致上分为以下三种：

一是支票天使投资。这种人一般没有企业管理经验，所以仅仅只限于出资，就像撕下一张支票交给对方一样，其他的事情无能为力。不用说，他们的出资额度较小，每个项目的出资额约为 1 万至 2.5 万美元。

二是增值天使投资。这种人比较具有企业管理经验，所以往往需要也善于参与被投资企业的运作，追求的是价值增值。所以他们的投资额度较大，每个项目的出资额约为 5 万至 25 万美元。

三是超级天使投资。这种人本身就是成功的企业家，对创新企业具有独到眼光，也有能力（经验）和实力（资金）提供支持。所以，他们的投资更大，每个项目的出资额在 10 万美元以上，上不封顶。并且他们的特点是，往往不是根据项目来投金额，而是会根据金额寻找项目。

我国天使投资的现状

目前，我国的天使投资现状呈现出以下三大特点：

一是天使投资人开始从地下转到地上。在我国，有钱人历来是通过地下钱庄这一隐秘而独特方式来对外投资的。撇开其合法性不谈，这种高利贷客观上在挽救一些创新企业和濒临破产的企业方面起到过作用。随着 2008 年小额贷款公司在我国合法化，地下钱庄慢慢露出头来成为合法的天使投资人，或实际上起到了与天使投资异曲同工的作用。



二是天使投资人数量已有不少，但专业性不够。这些“有钱人”自己富裕起来后，从来就没有中断过通过支持创新项目来寻找商业机会；可是，专业从事这项工作的人并不多，甚至许多人根本不清楚什么是天使投资，只当是自己在做善事。如果他们能利用自己丰富的管理经验、强大的人脉关系以及闲置资金来专业从事天使投资，就会对我国企业的创新有更大帮助。

三是我国天使投资正在进入第3个阶段即3.0版。如果说天使投资1.0版是个人投资，局限于依靠个人判断；2.0版是机构投资，局限于团队判断的话，那么3.0版就已经到了利用“产业化平台+机构天使（而不再仅仅局限于团队）+开放式创新”阶段了。它能精准解决初创企业的资金需求和快速营销难题，超过以前任何一个阶段的天使投资水准和规模。在某些方面，其水准已经达到国际先进水平，只是其比重还不够高而已。

目前，我国天使投资热情高涨。数据表明，2015年一季度我国共有349家初创企业获得天使投资，总金额超过2.59亿美元，分别同比增加93.9%和214.2%；平均每家企业获得天使投资74.09万美元，同比增加7.9%。^①

哪里去找天使投资

天使投资既然能解决初创企业的资金饥渴，那么，又到哪里去寻找天使投资人、在这方面需要注意些什么呢？

泛泛地说，初创企业的融资渠道通常有三条，英文叫“3F”（Family、

^①《清科：一季度349家初创企业获天使资金2.59亿美元》，载《经济参考报》，2015年4月24日。



Friend、Fool)，中文叫家人、朋友、傻瓜。严格地说，他们都是你的天使投资人。家人和朋友最了解你，他们不一定听得懂或赞同甚至完全不关心你的创意和商业模式；只是基于了解和信任，就力所能及地借钱给你。只不过，他们的钱也不是那么好用的：如果你到时候还不出来会很尴尬，甚至一辈子无法抬头做人。说句不好听的话，你想关门跑路都没地方跑。剩下的，只有“天使”才会借钱给你了。为什么叫“天使”，因为他们和你素不相识，又没有抵押担保，仅仅是凭一个创意就把钱掏给你，在外人看来这和傻瓜没什么两样！

据《美国企业家评估》的数据，美国新创企业中每年获得的天使投资中有 92% 来自家人和朋友，只有 8% 来自外部商业天使投资人。^①而本书所指的天使投资人，就是指这些外部商业天使投资，不包括亲朋好友在内。

哪里去找天使投资人

天使投资人一般是个人，用的是自己的家庭积蓄，所以投资金额一般较小、目光相对不远，资金投放速度快，具有很大的随意性。虽然他们都是“有钱人”，可是脸上并没有标签，他们很可能就是你的朋友和邻居。

究竟到哪里去找天使投资人呢？这方面可注意以下六点：

一是网上搜索。在无所不能的网络上，你一定会搜索到适合做你天使投资人的对象。虽然不一定能直接看到他们的联系方式，但通过阅读相关网站、博客、微博文章，还是不难和他们联系上的。这些人过去拥有过天使投资人的经历，所以更容易理解你的所作所为，成功率较高。

二是直接寻找自己心目中适合当天使投资人的人选。这种方法有点类似于网上搜索，只不过是从线上搬到了线下。关于这一点，由于每个人的社交圈子和人生经历不同，所以其难易程度不能一概而论。

^① 桂曙光：《如何找家人朋友融资》，载《创业邦》，2011年11月。



三是通过朋友介绍接触天使投资人。对于一些平时缺少交际的创业者来说，他们的社交圈子较小，但每个人都有亲朋好友；央求亲朋好友给你介绍一些合适的天使投资人，成功率会一下子高出许多。

四是经常参加各种企业家聚会、企业发展论坛、主题研讨会、沙龙活动等可能有天使投资人出没的地方，这样找到天使投资人的几率就会成倍提高。要知道，在你寻找他们的同时，他们也在四处打探投资机会。不过，参加这样的会议要花不少钱，并且虚虚实实，是否有必要参加你自己掂量。

五是利用自己现在或原单位、朋友单位里的财务顾问、法律顾问、相关机构咨询等中介组织来寻找天使投资人。尤其是专注于金融、知识产权领域的律师，他们很可能处理过这方面的案件，身边有天使投资人。

六是通过诸如行业协会、工商联合会、投资公司等行业组织，从他们的内部通讯录上去寻找天使投资人。

请记住，天使投资人都有偏好风险大的初创公司的特点，所以不要担心自己刚刚走出第一步“一无所有”。至于对方投资金额低，一般是想用这种方式来控制潜在风险。从国外的情况看，天使投资人的投资金额一般在2.5万美元至10万美元之间，愿意接受公司股票。

怎样争取天使投资

2000年以来，我国包括天使投资在内的风险投资得到快速发展，但绝大多数天使投资喜欢“短、频、快”项目。所以能看到，比较成熟的大型项目如今后有上市希望的企业更容易融资；相反，那些处于创业初期、虽然投资风险较大却更需要全方位扶持的创新型企业融资较难。

怎样争取天使投资，以下十点可供参考：

一要确定天使投资人是可信的、可靠的。所谓可信，说穿了就是他们“不在乎这几个小钱”，不是总盯着你“斤斤计较”。虽然向一个正准备掏



钱的天使投资人说“不”是一件困难的事，但有时候唯有说“不”才是。

二是要寻找有经验的投资人。“有经验”是表明他们对你所从事的行业非常了解，这样在你用他们钱的同时就能借助于他们的专业眼光帮上你别的大忙，或者会在你下一次融资时带来方便。因为他们“有经验”，所以你糊弄不了他们，事先必须做好充分准备，尤其是要准备好各种财务信息和企业运营方面的数据。

三是不要低估他们。绝不要以为“骗”天使投资比找风险投资更容易，千万不要有这种幼稚想法。天使投资人并不都是散财童子，他们投的钱是从自己口袋里掏出来的，所以同样关心资金是否安全、能否成倍增长。但是如果你了解对方的投资偏好，会很容易找到他原来投资过的创业公司，然后找到这家创业公司的老板，如果对方愿意交谈，你就能学到他们的融资经验，可以顺便恳请他帮你引荐，那你离融资成功就更近了。

四是准备拥抱拒绝。从天使投资人那里获得资金并没有看上去那么容易，这不但因为你要他们掏钱，更在于他们见过了太多的商业模式。哪怕你原本信心满满的有一套套说辞，在他们面前都可能不堪一击，他们会用千百条理由来回绝你。这时候你要做的不是争辩，而是坦然接受，然后就是不要让这个结果影响你以后寻找天使投资人的情绪。你可以这样想：哪怕是全球最好的创意，都有可能被别人拒绝，又何况是你呢！

五是愿景和诚实。从你需要融资多少，到对自己的估值，以及为什么需要这么多钱、以后准备用在哪里、什么时候有望达到收支平衡，到盈利模式是不是清晰、有什么优缺点，都要实事求是，不必掩饰什么。天使投资人见多识广，你的掩饰在他眼里可能就是掩耳盗铃。一旦戳破，那原本再有希望的融资也会失之交臂。

六是理解他们的投资动机。天使投资和风险投资的根本不同点在于，天使投资人有回馈社会、帮助创新者成功的愿望，而你现在要搞清楚的是他的这一动机在帮助你时究竟占多少？要知道，大多数天使投资人更喜欢优秀的团队，他们坚信团队才是将来项目成功的保证。



七是请他们参与你的创业过程，帮你引荐其他创业者。前者有助于你获得天使投资，并且他们本身也可能乐于参与其中。就好比说，他们更乐于做拉拉队而不是运动员，那你就得给他观赛机会；你给了他这样的机会，他们会很乐意帮助你。后者是因为，他们很可能曾经投资过像你这样的项目，那些项目有许多经验教训值得你学习和借鉴，这是钱所买不到的；同时你还得悄悄打听，当前面那些创业者遇到困难时得到过什么样的帮助？

八是争取天使投资人配偶的支持。天使投资人“无组织无纪律”，唯一的领导可能是他的配偶。所以，让他的配偶理解你究竟在做什么，经常吹吹枕边风，或许会对你的投资成功有帮助，甚至会力挽狂澜。

九是让天使投资人结伴而来。天使投资人往往喜欢和朋友一起投资新创企业，让他与他的朋友或你们共同的朋友一起过来了解项目，不但会让你容易获得投资，甚至还会拉来一大批投资。

十是谦逊有礼。既然天使投资人有回馈社会的愿望，并且具有较强的感情色彩，那么他们就更容易与创业者产生感情，更容易心软。这时候重要的是沟通，每个月向他们发送邮件汇报一下现在的进度和下个月的计划，就很容易拉近距离。等到天使投资人觉得你就像他们的子女一样贴心，心中漾起一股想帮助你的情愫时，离融资成功就不远了。

写好你的融资计划书

创业者要想获得天使投资，写好天使融资商业计划书很重要。一份好的天使融资计划书会非常有助于打动对方，让对方看到你和你的企业的闪光点，以及你与其他项目相比具备什么样的实质性优势。



天使融资计划书的注意事项

在这方面，主要有以下两点：

一是不同行业、不同阶段的融资计划书，其格式和标准都不一样，不必照搬照套，而要有针对性。例如，对于 IT 行业来说，一个好的业务模式和执行团队或许最重要；而对于连锁消费行业来说，财务、地段优势、店面状况或许更重要。再如，初创企业更偏向于业务方向和团队尤其是创始人的背景；成熟期企业更偏向于财务数据和今后的发展规划。

二是在谈项目优势时要着重于说内在而不是外在优势。这里的外在优势，最常见的是“市场巨大”，这实际上没什么可说的，因为市场巨大对大家一视同仁；你的重点应当放在在“市场巨大”背景下你是怎么抢占市场的，有望在这个“巨大的市场”中占多少份额，你的努力在哪里。

天使融资计划书的参考格式

天使融资计划书的篇幅一般控制在 10 页左右，以 PPT 形式呈现出来为好。不要小看这一点，能够把一件繁杂的事情用简明、精炼的语言表达清楚，并清晰、完整地呈现出来，并不是一件容易的事。

如果可以，一定要在其中标明主创联系方式。这样，如果后期有人转发、推荐，发微博、发微信，天使投资人很快就能联系上你。

下面是一份 9 页计划书的格式，仅供参考：

第 1 页是项目名称和一句话概括。一个好的名称是品牌传播的第一要素，建议尽早注册并尽量采用注册商标或域名。这里的一句话可以参考“中国的 ×××”，也可以描述具体的事情如“1 小时专人跑腿送货”等。

第 2 页是项目简介。简要说明你所做的产品或服务，能够帮助用户解决什么痛点、提供什么价值；产品或服务的定位、特色、差异化；目标用



户群是哪些，用户基数有多大；等等。

第3页是项目现状。简要说明项目从什么时候开始，目前的进展如何。最好能列出一些数据，但要注意不同项目的核心指标侧重点不一样。

第4页是行业规模。简要说明所在行业或细分领域的市场规模，最好有相对权威的数据，并标明出处。

第5页是竞争对手。简要介绍当前或潜在竞争对手的一些情况，如成立时间、团队规模、业务特点、用户数量、活跃用户数、交易规模、优缺点、融资进展等，最好是用图表形式呈现出来，一目了然。

第6页是团队介绍。这是早期天使投资特别看重的地方，所以要比比较详细地介绍核心主创团队的学习和工作经历，包括姓名、年龄、目前职位、个人能力特点，担任过什么职务、带过多少人的团队及其工作职责等。

第7页是股权结构。简要介绍公司各股东的持股比例，以及截至目前的资金投入情况、每个月大致的运营成本。

第8页是融资意向。包括融资金额（一段时间内的资金需求）、出让股权比例（主要是方便估算市值）。

第9页是近期目标。简要介绍如果有了资金投入，最近半年至一年里在用户数、订单量、营业收入等方面大概可以达到什么样的目标。^①

天使投资怎么选项目

要想获得天使投资，就要了解天使投资人是怎么选择项目的。

① 陈英育：《如何写好商业计划书》，知乎网，2015年1月19日。



天使投资人选项目的标准

总体来看，他们的判断标准是：良好的管理团队；项目有足够的吸引力；有独特技术；有成本优势；有新的市场；有迅速扩大的市场份额；财务状况稳定；10至20倍的潜在投资回报率；明确的退出方式。

具体地说有以下十五点：

一是看你是否真的需要投资。只有当你真的需要投资，这时候的资金使用才是有效率的，至少不浪费。当然，天使投资人也知道，创业者为此必须失去部分股权和潜在利润，所以他会对此进行权衡。

二是看你是否过高或过低估计你的企业，以判断你的为人和做事究竟是牛皮轰轰还是脚踏实地。一般来说，一家初创企业第一年的价值不会超过7.5万美元。所以，他会通过你及管理团队的工资收入多少，来判断你有没有能力管理企业资金，判断放心不放心把钱交给你。

三是看你是不是乐观和自信。只有天使投资人觉得你以及你身边的人充满热情和干劲、乐观和自信，才会受到鼓舞，并对你产生信心。

四是看你有没有谈到市场需求并且是如何看待的。他非常希望你能十分肯定地告诉他，你的产品是能够真正弥补市场短缺或空白的，并且希望听到重点能解决什么问题、为什么消费者会对你的产品感兴趣。最不愿意听到的是，你总是在那里喋喋不休地讲述创意、技术和进入市场的计划。

五是看你的产品是否已经接受过市场检验，如果已经有产品的话。这一点天使投资人决策的影响作用非常神奇。这种市场检验体现在许多方面，如注册用户、付费消费者、媒体报道、大量的受众和合作伙伴等，如果有一部分顾客会因为你的产品就“活不下去”就更是他感兴趣的了。不用说，他在这背后能看到你的未来，以及他自己的高额回报。

六是看你有没有对产品进行过测试。如果你还仅仅停留在概念阶段，那么他希望你已经做过概念验证（POC），即找一些客户对你未来的新产品



进行测试，以证明你的产品不但有市场需求，而且很快就能在市场上得到推广，这会让天使投资人眼睛一亮。

七是看你如何安排资金使用计划。天使投资人会十分关注你是如何使用资金、控制运营风险的。例如，在每一次进行新尝试之前，你是如何动用账户里的资金、动用多少资金，并且会把它看作是对双方负责的表现。在天使投资人眼里，一般认为每次新尝试动用的资金额度在 3% 至 5% 为好，因为这样一来一旦失败，至少还有 95% 的资金是完好无损的，无伤大碍。

八是看你对竞争对手是否做过研究以及对策如何。他会十分关注你对竞争对手的了解、研究和对策；否则，他又怎么会把钱轻易交给你呢！

九是看你是否有备而来。天使投资人在和你面谈时可能会突然提出各种古怪问题，以测试你的准备工作做得如何。如果你没有做足功课、支支吾吾、犹豫不决甚至前后矛盾，结果就可想而知了；当然，如果你虽然做好了充分准备，可是经不起他们的质疑，那也是不行的。

十是看你是否具有长远眼光。天使投资人会请你介绍一下企业的发展规划，一方面是看你的运营思路是否清晰、有否做好应有准备；另一方面也是考虑他自己将来如何退出，以及能获得多少倍的投资回报。

十一是看你是否诚实。他们会了解你的过去，看与他们掌握的情况是否吻合，来判断你是否诚实。你的诚实对他们来说很重要，如果未来有一天发现你对过去有所隐瞒，后果会很严重。相反，如果你坦陈过去的经历或失败，倒不一定是坏事，因为对方很清楚，过去并不意味着未来。

十二是看你是否经得起打击。有时候天使投资人会故意刁难、非议你的一切，目的就是要看你是否经得起打击和否定，以及这种情况下是如何应对的。他们的本意并不一定是真的要打击你，主要是看你会做出什么反应。

十三是看你是否敢全身心地投入。每一位创业者都喜欢说自己如何热爱这份事业，可是在天使投资者眼里，他们会用你投入的多与少来衡量这种热爱程度。例如，他们会用你敢不敢拿出自己的全部积蓄连同房产、汽车抵押去创业？如果是，他们会很欣赏你，并且更愿意投入；如果不是，



他就会觉得你只不过是把这份创业当做一种爱好而不是一项事业。

十四是看你的人脉关系如何。如过去有过什么样的创业经历，经常和哪些人打交道，是不是经常参加各种创业者活动，等等。在这其中，他们很关注你的家人和朋友对你从事这份创业的态度。如果连最亲近、最了解、最信任你的家人和朋友都不为你提供支持，他们就会持一种怀疑态度。

十五是看天使投资人个人的经历和偏好。许多天使投资人有着自己鲜明的投资风格和特色，具有理想主义情结。因为他们毕竟用的是自己的钱，想怎么用就怎么用。为此，在争取天使投资时，如果你能对对方的经历和喜好有足够了解，并且投其所好撞枪口，那就会取得事半功倍的效果。

天使投资人的应有权利

由于早期天使投资面对的初创企业并未成形，甚至还只是一纸计划书，所以他不可能进行尽职调查，甚至连基本了解也谈不上；许多情况下只是因为亲朋好友关系或出于信任你才投资的。所以，他们在与创业者达成投资条款时会关心以下几条，这是他们应有的权利：^①

一是反稀释条款，也叫反摊薄条款。天使投资人为了避免公司在以后融资时自己的股份贬值和份额被过分稀释，会要求在送股、股份分拆、合并以及其他股本变更时，调整股份转换价格或优先购买、受让增发新股或老股东转让的股份，以确保自身股份价值及持股比例。说穿了就是，后面的投资者代价必须比他高，否则要把低的那部分补偿给他。

二是优先清算权。新创企业的失败率极高，所以天使投资人会要求在公司发生清算时有权优先收回投资包括预期溢价，然后再与其他股东按比例分享剩余财产。

三是股份回购。当出现某些特定情形时，天使投资人会要求股东尤其

^① 杜世雄：《天使投资中常见的融资条款》，盈科律师事务所广州分所新浪博客，2014年11月24日。



是大股东按事先约定的溢价，买下天使投资人的全部或部分股份。

四是竞业限制条款。当创业团队成员离开，从事与公司相同或相似业务，或进行有失公允的交易时，天使投资人会要求按照事先约定来处理。

五是共同售股权。天使投资人因为所占股份比例较低、又不参与具体经营管理，所以往往不明就里；为了保护自身利益，会在融资协议中约定共同售股条款。也就是说，当原始股东向第三方转让股份时，天使投资人有权按同一价格、条件、占股比例参与该转让交易。说穿了就是，如果原始股东或大股东想跑路（转让股权），天使投资人有权跟进。

六是知情权。这就是说，天使投资人有权知道创业团队究竟每天在忙些啥，并且有权查阅相关文件，确保企业在正常轨道上运营。

天使投资怎么退出

天使投资进入的目的，是要最终择机退出。所以，了解一下天使投资一般在什么时候以什么方式退出，对创业者来说是很重要的。

天使投资退出的四种方式

通常情况下，当初创企业发展到一定程度或者面临经营不佳甚至破产时，天使投资人便会想方设法出售股权换取资金。

总体来看，天使投资人退出的方式主要有以下四种：

一是首次公开发行股票。这种退出方式最容易被双方接受。因为公司上市就意味着价值暴涨，并且通常会企业发展史上的价值最高点，就像婚礼上的新娘新郎一生中最漂亮一样。天使投资人趁这个时候抛出股票获



利最丰；而这时候的创业者也不会因此影响资金周转。问题只在于，最终能够走向公开发行股票的初创企业不但很少，而且路途遥远。

二是企业并购、回购。如果企业永远没有公开发行股票的机会或者根本不想公开发行股票，那么天使投资人在企业下一轮融资时选择退出，不但手续简单、而且周期也短，也算是一种“见好就收”；而对于创业者来说，一方面趁天使投资人退出的时候回购一部分股权可以增强对企业的控制力，另一方面也可以通过早期天使投资的退出给更有实力的风险投资腾出空间，同样未必不是一件好事。

三是企业破产清算。破产清算虽然是天使投资人和创业者都不想看到的，却又是面广量大的一种结局。之所以说双方不想看到，是因为这种方式的退出损失最为惨重：创业者损失的主要是管理、运营、业务，天使投资人损失的全是真金白银，更是苦不堪言。

四是中途撤资。天使投资人之所以会中途撤资，多半是因为不再看好该企业的发展。所要注意的是，撤资不能违反《合伙企业法》第46条规定，即不能在给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下退伙，否则如果给公司造成实际损失，创业者可以要求天使投资人赔偿损失。

在这其中，最意外的是中途撤资，因为谁也不知道天使投资人会在什么时候提出这一要求。有鉴于此，双方在早期沟通时就要针对这个问题进行协商，明确违约责任，并写上书面协议，尽量减少不可控因素。^①

天使投资所处阶段

话已至此，顺便了解一下天使投资的五个不同阶段也有必要。严格地说，前面三个阶段属于天使投资阶段，后面两个阶段属于风险投资阶段。

第一个阶段叫种子期融资。这时候因为还没有成立公司、没有具体的

^① 《创业融资过程中如何处理天使投资人退出问题》，投融街网，2015年2月16日。



产品或业务，整个公司只有一纸方案，所以这个阶段的融资就叫种子期融资，投资规模一般在10万至100万元人民币。如果找不到种子期融资，资金来源就只能是创业者自掏腰包或亲友资助和借款。

第二个阶段叫天使轮融资。这时候公司已经做出了样品，并且有了初步的商业模式，甚至已经拥有一些核心用户。这时候来自天使投资人、天使投资机构的融资就是天使轮融资，规模一般在100万至1000万元人民币。

第三个阶段叫A轮融资。这时候公司已经相对成熟，不但已经开始正常运作，而且具有完整的商业模式，在领域内拥有一定的地位和口碑，但财务上可能依然是亏损的。这时候来自专业风险投资机构的融资就叫A轮融资，规模可能是1000万至1亿元人民币。

第四个阶段叫B轮融资。这时候公司经过一轮烧钱后已经有了较大的发展，商业经营及盈利模式没问题，有可能已经开始盈利；但因为需要推出新业务、拓展新领域，所以还是缺钱。这时候来自专业风险投资机构的融资就叫B轮融资，规模通常超过2亿元人民币。B轮融资通常是由A轮融资的那家机构领投、其他风险投资和私募股权投资机构跟投。

第五个阶段叫C轮融资。这时候的公司已经非常成熟，即将股票上市。盈利自然是必需的，甚至已经在行业内名列前茅。但因为上市之需，公司需要资金用于拓展新业务、补齐商业闭环、写好准备上市的故事剧本，所以需要向风险投资和私募股权基金融资，规模通常超过10亿元人民币。C轮融资主要来自私募股权基金（PE），同时也会有B轮融资中的风险投资机构跟投。

在这其中，A、B、C轮融资只是对不同轮融资的一种排序，你也可以用甲、乙、丙等来代替；另外就是，并非所有天使投资和风险投资都是A、B、C三轮，也可能还会有E、F轮等。有的企业融资次数很多，差不多接近于把26个字母用完，所以这里只是一种举例。



出让股权多少为好

天使投资是要拿钱买股份的。不用说，它的原则是“用更少的钱拿更多的股份”。可是，对于创业者来说则恰恰相反，是希望能“用更少的股份拿更多的钱”；除此以外还有一条很重要，那就是要尽可能少地出让股份，这甚至可以说是第一原则。

为什么？因为如果你一开始就出让股份太多，那么在后续融资及管理团队方面就会处处被动，到时候你就没有多少“子弹”可用了。另外就是，如果手中拥有太多的钱，也可能会不知道该怎么用，反而坏事。这就是资本界常说的“资本有时是毒药”。

那么，投资者究竟应该给天使投资多少股份呢？这当然没有绝对标准，但一般主张以 8% 至 25% 为宜，超过 25% 就要考虑是不是需要放弃了。

折算股份时，必然会涉及如何估值。估值的专业性很强，越接近于公司上市，越复杂。但如果是早期天使投资，一般会根据双方讨价还价而定：一方面是，项目早期什么指标都没有，很难评估未来价值，所以只能“凭感觉”；另一方面是，越是早期的项目，其未来的成功就越依赖于创业团队，而“人”的价值是最难定的。

但这也不是没有规律可循。例如，你可以要求创业者做一个为期 12 个月的财务规划。12 个月基本上能看出该项目有多大的成长空间，然后再结合该项目同期需要投入多少钱，两相对照，心里就基本有数了。

天使投资人期望的回报率

天使投资人期望的回报率一般在 10 至 20 倍，这对他们才有吸引力。

这个要求很高吗？其实也未必。假如他们同时投资 10 个项目，最终只有 1 个项目取得成功，那他只有在这一个项目上有 10 至 20 倍的回报率才



可能获取1至2倍的回报。更何况，项目成功率如果不到1/10呢？

所以，你能看到，当天使投资进入你的项目后，它会不断要求你后续融资。一方面，在他投入真金白银后，他当然希望项目能有一个快速发展，而这种快速发展就需要有资金不断投入，否则，哪怕有再高的市值都是纸上富贵；即使账面有盈利，天使投资人每年能得到股东分红，这种细水长流也达不到他们的胃口。另一方面，当天使投资人的投资下去后，他当然希望有人跟投，而且跟投越多越好，除了这是他获取投资回报的一种潜在保障之外，至少也能起到一种心理安慰作用。

所以有人形容说，初创企业一旦走上融资道路，就基本踏上了一条不归之路，这个过程要到股票上市才能结束。而在此之前，每一次融资都可能是天使投资或风险投资包括创业者自己退出的时机。

只不过，对于天使投资人来说，他可以通过提前退出获取回报，而创业者的股权一般都有限售期，没这么方便，这样就会形成一种特权。要知道，如果没有后续融资，天使投资人包括创业者又怎么能退得出来呢！而对于创业者来说，创业的过程包括融到资金的过程，这个阶段的个人报酬都是很低的，绝不可能一开始就把融资用来贪图享受。而只有随着后续融资的进入、市场估值不断提高，薪水才会越抬越高、股份也会越来越值钱，直到企业上市时达到顶峰，所以在此之前逐步退出是明智的。这就和炒股一样，谁都不可能卖在股价最高点。

所以说，虽然企业创始人非常在意他们的事业和荣誉，可是却会因为引进天使投资和风险投资遭到破坏。因为后者更在意的是钱，而且往往非常急功近利，他们才不在乎前者什么事业不事业呢！



天使投资成功率不高

对于初创企业来说，天使投资确实难能可贵，可是其成功率却是由整个社会环境所决定的。遗憾的是，目前这一点在我国并不乐观。

进入天使投资领域有瓶颈

数据表明，目前我国的民间资本中仅仅居民储蓄存款一项就超过1万亿元。这表明我国民间并不缺钱，理论上存在着大量的潜在天使投资人。而实际上，因为缺乏相应的软环境和理念，外面的资金哪怕再多，也很难通过以下四大粗细不一的瓶颈来到初创企业面前：

一是文化氛围的缺失。在我国，天使投资即使在金融人士看来也有许多容易混淆的地方，更不用说普通百姓了；再加上我国民间文化缺乏天使投资常识和冒险创新精神，所以天使投资活动无法伸展拳脚。

二是创业者诚信的缺失。虽然不能说所有创业者都缺乏诚信，但如果创业者在获得天使投资后普遍不能合理使用，或者在有盈利后还要隐瞒利润尽量不分红或少分红，那天使投资人就不会有积极性。

三是天使投资人与项目信息分散。这方面虽然已经出现一些专业的网站平台，但总体来看天使投资人还过于分散、上网项目数量有限，信息披露还很不够，这样也就降低了天使投资与项目之间的匹配效率。

四是天使投资的退出渠道和相关保护法规缺位。我国虽然2006年3月就开始实施《创业投资企业管理暂行办法》，可奇怪的是，其中却没有包括天使投资人的主要来源即个体投资人和非专业投资机构。

天使投资总量与经济环境有关

对于初创企业来说，天使投资及天使投资人确实是“天使”，但未来是不是会有这么多天使从天而降则很难说。

进入2015年，全球有关经济危机的担忧持续不断，给我国火热的创业潮造成不少影响，其中各类O2O烧钱企业因为“烧不出未来”而成为新一轮裁员重灾区，甚至有相当一部分初创企业面临倒闭风险，原来说好了的天使投资及风险投资也在纷纷变卦。许多初创互联网企业不但流行免费，而且竞相倒贴，有的企业一个月就要补贴2亿元，令人咂舌。可是，钱烧完了怎么办？很少会有明确答案。所以有机构预言，99%的天使投资将会因此遭遇失败，大部分天使投资人最后都会以“做慈善”的方式结束投资生涯。换句话说就是，这些钱会打水漂。^①

在《创业邦》主办的“2015创新中国总决赛暨秋季峰会”上，当软银中国资本主管合伙人宋安澜警告台下数千名创业者“融资的冬天很快就要到来，你们现在能融的话赶快融钱，并且要准备12至18个月的现金流才可能度过这个冬天”时，会场内外的创业者基本上不以为然。

可赛富基金合伙人羊东对此深有同感。他说，整个天使投资行业肯定都在放慢速度，这种放慢速度甚至停下来的成本很低，凡是偏理性的投资人都会这样做，因为整个经济行业或局势在调整和动荡，天使投资人会“感觉最痛苦”。首先会把投资范围缩小到投熟悉的人、投自己真正了解的事情，不会过于任性。其次是，现在A轮、B轮融资规模压缩了，很多企业可能会撑不下去，从而直接消灭一大批过去不够理性的天使投资。

需要说明的是，这种冬天来临并不都是坏事，因为毕竟任何季节下都有人生存，并且还活得很好，关键是你准备好过冬的衣被。对于创业者

^① 雷建平：《O2O迎资本寒冬，99%天使投资要失败》，载《中国企业家》，2015年9月2日。



来说，这正好是凸显自身价值的好机会，如果自己追求的是长期效应，影响便不大。相反，过去那种“全民炼钢”式的大环境反而会耽误许多靠谱的企业，创业投资从疯狂到降温也是有助于社会整体资源合理配置的。^①

未来的出路在哪里

要想充分发挥天使投资对创新型企业的融资作用，未来应该建立健全相应法规、着力把社会闲置资金引导到鼓励并支持初创企业上来。

在美国，目前的天使投资体系已相当健全。尤其是在美国硅谷这个创业者摇篮，无论天使投资还是中后期风险投资，已经形成完整的体系。创新型企业只要有潜力，无论是处于种子期、导入期，还是成长期、成熟期，要想获得相应资助并不难。一般来说，如果你仅仅有一个好的创意就能获得5万美元左右的天使投资；如果有了早期版本的产品和启动团队，这个数字就能上升到10万至50万美元；如果已经开始商业运营并有正式客户，那么从早、中期风险投资中获得200万至500万美元就不是一件难事。

以谷歌公司为例。当年，当谢尔盖布林和拉里佩奇还仅仅只有一个创意的时候，天使投资人 Ram Shriram 就很爽快地撕给他们一张10万至20万美元的支票（具体金额未见报道），然后把获得的520万股谷歌股票一直留到它首次发行上市。2015年9月3日，谷歌公司的市值高达1746.74亿美元，每股637.05美元，520万股就是33.12亿美元。这笔天使投资翻了多少倍？没错，两三万倍！

这位天使投资人为什么会有这样的超前眼光？原来，他在美国顶级互联网公司工作过，所以特别喜欢用专业知识来制定自己的投资策略；而且只有他自己一个人（中国人眼里的“个体户”）。他喜欢这种里里外外只有一个人、手下没有员工的感觉。他特别喜欢投资破坏性技术，这些技术的

^① 金慧瑜：《融资冬天将至，天使是如何死掉的》，凤凰网，2015年9月1日。



共同特点为：一是在消费者互联网领域有所创新和革命；二是技术产品申请了专利，具有商业吸引力；三是这种商业模式在全球具有创造性；四是对存在的问题有不同的、独特的解决方案；五是团队成员能够用他们的视野和投入最大限度地提高生产率。

据此，他每次都会根据这样的标准选择三四个初创公司集中投资，然后亲自待在现场监督，同时着力回避各种媒体报道。就这样，他以自己独特的商业运作，一不小心就成了全球最伟大的天使投资人。^①

^① Bluesabrina:《Google神话之路：幕后那些默默的天使投资人们》，Tech2IPO,2011年5月31日。

第 8 章 风险投资

在融资的长途跋涉中，风险投资就像城里的公交车。你等啊等，它就是摇摇晃晃不来，可突然间会一来好几辆。再怎么说明，有车乘，等就是值得的，总比走路快，况且是在你走不动的时候。



什么叫风险投资

风险投资的英文叫 Venture Capital，简称 VC。实际上，更确切的翻译应当叫创业投资。

风险投资中的“风险”与我们通常所说的“风险”含义不同，它的本意是冒险创新。从这个角度看，风险投资就是主动对有价值的冒险创新活动和事业给予资本支持；而通常所说的“风险”概念，是指不确定性。

风险投资的概念

风险投资的概念有广义和狭义之分。

从广义概念看，风险投资是指一切具有高风险、高潜在收益的投资，包括天使投资、狭义概念下的风险投资、私募股权投资三大类。

它们的区别主要在于：天使投资属于早期投资，尤其是个人资金的早期投资；风险投资是相对靠前的非公开市场股权投资；私募股权投资是相对靠后的非公开市场股权投资（再往后就是首次公开发行股票了）。

从狭义概念看，风险投资是指以高新技术为基础、生产经营技术密集型产品的投资。美国全美风险投资协会的定义是：由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中去的一种权益资本。

我们平常所说的风险投资，是狭义概念。在投资行为上，它主要是把资本投向高新技术及其产品的研究开发领域。虽然这个领域的投资失败风险极大，可是唯有如此，才能尽快促进高新技术成果商品化和产业化，并从中获取高资本收益回报。在运作方式上，它是由专业化人才组成的投资



中介投出风险资本的过程，需要协调风险投资家、技术专家和投资者的关系，从而实现利益共享、风险共担。

风险投资的起源

风险投资最早起源于美国。从20世纪60~70年代开始，一些投资人逐渐地愿意从高风险中获取高回报。它不是贷款，无需抵押，更不要偿还，唯一的要求是，如果创业成功，投资人要获得几倍、十几倍甚至上百倍的投资回报；如果创业失败，就算是做了一件慈善事业。20世纪80~90年代在美国取得巨大成功，同时移植到了英国、日本等发达国家。

不用说，这种融资方式对创业者来说是利大于弊：一方面，它能解决资金问题；另一方面，一旦项目失败也不用背上债务。这就大大促进了新创企业尤其是高科技企业的发展，风险投资一时风起云涌直到现在。

风险投资在我国的兴起，最早是改革开放后海外学子留学归来自主创业带进来一两个小项目、三四位创业者、五六万美元的启动资金；然后在不断涌入的风险投资中，一些企业脱颖而出发展壮大起来，更多的企业默默消失在市场竞争中。在这其中，天使投资和风险投资功不可没。1998年开始，风险投资在我国逐渐形成气候。

风险投资六要素

风险投资由以下六方面构成：

一是风险资本。指风险投资基金通过购买股权、提供贷款或两者结合提供给新兴公司的资金。

二是风险投资人。主要包括风险资本家、风险投资公司、产业附属投资公司、天使投资人四大类。

三是投资对象。主要是高新技术产业、生物、医疗保健行业。

四是投资期限。风险投资从资本投入企业到撤出的间隔时间，如果在创业期进入的通常为7至10年，如果在成熟期进入的通常为3至5年。

五是投资目的。风险投资是股权投资，但它并不想控股企业，也不是为了经营企业，更不是为了获得企业所有权；而是要把企业做大，然后通过公开上市、兼并收购或其他方式退出，获取高额投资回报。

六是投资方式。包括直接投资、提供贷款或贷款担保、部分贷款或担保及购买股权三种方式，无论哪种方式一般都附带提供增值服务。从时间上看，既有一次性投入也有分批投入，以后者居多。

风险投资和项目融资的区别

总体来看，可以从以下三个方面来加以比较：

一是投资方的构成不同

风险投资中的风险投资人主要有四个，分别为：风险资本家，他们专门凭借自身资本投资获利；风险投资公司，主要是用风险投资基金来投资获利；产业附属投资公司，主要是一些非金融性实业下属的独立风险投资机构，资金主要投向特定行业；天使投资人，主要投资项目早期，在产品和业务成型之前就会第一批进入企业。

而项目融资中的投资人，主要是金融机构、公共基金机构、短期资本市场、商业金融机构。其中，最主要的是商业银行，其他资金来源也往往是从商业银行融资得来的。

二是投资对象和范围不同

风险投资的投资对象主要有两大类，分别是新兴高科技企业、高成长性以及有望获取超额利润的企业。投资范围更偏向于小企业，因为小企业的效率更高、活力更强、更能适应市场变化，资金需求量也少，比较匹配。

而项目融资的投资对象主要是以下三大类：一是资源开发项目，如石油、天然气等能源资源，铜、铁、铝等金属矿产资源，金刚石开采业等；



二是基础设施项目，其前提是必须实行商业化经营，否则很难受益；三是制造业项目，如大型轮船、飞机制造等。投资范围更偏向于大中型企业。

三是决策依据不同

风险投资的决策依据主要是：企业家的禀赋、领导能力及企业的目标市场；5至10年内能否实现10至20倍的获利回报；投资的流动性；与风险企业有关的历史记录是否良好，是否具有财产保全措施等。

而项目融资的决策依据主要是：信用风险；项目投产后的原材料、能源供应保障；产品和服务要有稳定可靠的市场、合理的运输成本；政治环境和货币汇率稳定、没有国家和主权风险等。

什么时候需要风险投资

什么样的企业需要引进风险投资，或者说，企业发展到了什么阶段需要引进风险投资，虽然没有明确规定，却还是有一定规律的。

要想融资先学做人

投资界一直有句俗话，叫“投企业就是投人”。当然，更准确的说法应当是“既要投好的企业又要投好的人，两者缺一不可。”

好的生意人应该“言而有信，精而不滑。”可是不可否认，许多创业者在与风险投资接触时却喜欢吹牛说谎。其实，他们忘记了一点：所有投资都有尽职调查，一调查就老底揭穿了。虽然他们对这个行业没有你专业，但任何东西之间都有逻辑关系，任何人造数据基本上都可以查得出来。另外，也不要因为项目处于发展早期，而未来具有巨大的不可预期性，就夸



大其词。风险投资家是会用商业逻辑来检验的。一旦被戳穿，所有风险投资大门就都会对你关上；要知道，这个圈子原本就不大。

明白了这一点，创业者就能理解风险投资家为什么喜欢忽悠人了，这实在是一种“对等”行为。风险投资家选择项目必须百里挑一，这是一种出于对创业者的信托责任。当然，这种信托责任对创业者来说也是同样适用的。许多创业者拿到风险投资后，因为一辈子没见过这么多钱，于是就会晕晕乎起来，以为自己“有钱”了，就可以随便“任性”；可是归根到底，这钱其实并不是你的，实际上更应该看作是“一笔贷款加一个期权”才是。一旦你的项目是因为挥霍过度搞砸的，你就会成为一个劣迹斑斑的人，以后一辈子都别想在这个圈子里混。

总之，做投资先做人无论对创业者还是风险投资家都适用。

大多数企业适合接受风险投资

根据哈佛商学院 Shikhar Ghosh 的研究，有风险投资支持的企业投资者能拿回本钱的比例虽然只有 25%，但已经大大超过没有风险投资支持的企业。可以这么说，对于大多数传统企业来说，风险投资都是一种比较合适的融资方式。当然，风险投资是不是会青睐于你，是另一回事。

为什么？这是因为以下四条理由：

一是风险投资着眼于企业的发展潜力，而不是目前的资产负债。而中小微企业中恰恰有不少具有这种潜力，可是资产负债表却不好看，要想通过银行贷款等渠道融资比较困难，而这与风险投资倒是吻合的。

二是风险投资作为一种权益资本，进入中小微企业后有助于明晰产权，从而帮助企业完成向现代企业的有效转型。并且，风险投资进入后，势必会与企业结成风险利益共同体，为企业引进先进技术和设备。这与其他融资渠道只注重收取贷款本息、不介入企业管理有根本区别。

三是风险投资进入企业后会长期潜伏，这就给了企业以稳定的资金流



供给，尤其能满足企业发展早期在技术创新、产品研发、营销等方面的资金需求。而银行贷款的期限相对较短，随时会出现抽血效应。

四是风险投资具有严格规范的运营机制，企业财务能起到有效监督作用，而这显然对企业的健康、长期发展是有利的。

哪里去找风险投资

过去寻找风险投资主要靠关系网推荐，或在网上检索和筛选，然后看是否值得花时间去进一步接触。而在互联网+融资背景下，网上众筹、天使投资、风险投资平台的出现，不但机构和项目集中，而且往往已经分门别类，以标准格式呈现出来，这样也就大大提高了审核和尽职调查的效率。

尤其是在这些网站上，无论是风险投资机构还是筹资人，为了能够让对方货比三家，会像孔雀开屏似地展现自己的实力及对市场的价值，而这就为创业者寻找风险投资提供了极大的便利条件。

做好必要的准备工作

到哪里去找风险投资，取决于你做好了哪些准备。虽然创业者很少有条件挑选风险投资，但既然这种合作是长期的，多了解一些对方总不会有坏处，至少可以避免盲目性，节省时间、缩短融资路径。具体做法是：

首先，要了解每家风险投资的偏好：如它们关注什么样的行业，是IT、媒体，还是医疗保健、消费品；关注什么样的区域，有些风险投资是只投特定区域的；关注什么样的投资阶段，如种子期、早期、成长期还是扩张期。这样一筛选，目标范围就缩小了。



然后，再在缩小了的名单中，继续考察每家风险投资的专业能力：如果对方“懂你”就会给你带来实质性的帮助，因为双方的价值主张相一致；有没有潜在冲突，如对方有没有或准备投资你的竞争对手或潜在对手，这样弄不好就会“助纣为虐”；可用资本量，如有没有足够的钱给你投资，如果它自己也接近尾声了，就很难支持你的整个发展周期；等等。

接着，不妨从其他创业者那里了解一下对方的声誉如何，包括：该风险投资能不能给你带来附加值；遇到困难时，它会不会与你共患难；是不是属于积极型支持者；与它合作过的创业者是不是期盼再次合作；等等。

最后是，进行名单排序，通过“热心人”介绍给该机构。要知道，能够获得融资的创业者通常不到1%，所以有没有一个这样的“热心人”推荐就变得至关重要，至少能提高效率、前移排名。即使早一点得到说“不”的回应也好，因为这能节省你下面的决策时间。如果可以选择的话，应当选择集团性风险投资，它们的实力更大，对你的帮助也更大。

同时找几家为好

首先声明，这没有正确答案；如果一定要说有，那也是各有利弊。

有人认为多找几家好，可以“货比三家”。尤其是在以后的股权结构表里，如果能同时出现多家风投机构的名字，是一件很荣耀的事：如果你需要钱，他们有那么多人可以帮你；如果你需要出主意，也会有那么多人参谋。但这只是一厢情愿，事实上，如果你遇到困难，很可能谁都不会帮你。因为风险投资家多了，他们每个人包括你所持有的股份就少了；股份少了，他们对你的兴奋点就降低了。事实上，很少有风险投资人对小比例股权感兴趣，唯一的解释是他们希望自己能与热点企业挂钩（深入虎穴，才能更好地了解这个陌生行业），或者想与其他风险投资家共事。

有人说，既然这样，那我就只选一家。事实上，每一轮融资只选一家风险投资很普遍，因为大多数机构都有最低占股20%的门槛。但这样带来



的问题是，如果有一天“他不爱你”了，就可能会遇到麻烦。例如：对方负责你这个项目的合伙人跳槽了，新来的人就不会把这当做“己出”一样对待，不一定肯真的帮你；如果对方遇到经营困难，他会突然中止对你的资金支持；如果对方对你失去信心，就会在战略方向上产生分歧……因为你没有其他人选，所以这时候会很被动。即使你想引入新的风险投资，也很难得到前者的支持，所以是不会有人进来的。

专家建议：如果你想多找几家风险投资，最好的办法是找那些基金规模较小、并且在A轮融资后不准备投入更多资金的风投；如果你只想找一家风险投资，那就要做好上述思想准备。

一般认为，最理想的方式是同时寻找两家。这就像喝烈性酒，“喝一杯不错，喝两杯更棒，喝三杯就要头疼了。”^①

五点注意事项

在与风险投资接触时，以下五点错误要尽力避免：

一是盲目发电子邮件推荐信。风险投资家每天要看成百上千的商业计划书，并且要深入地调查和筛选评估，不会轻率地看到邮件就投资的。

二是毫无准备就见风险投资家。一定要提前研究对方的相关资料，如背景、投资过哪些项目、有什么特点等，争取给对方留下好印象。

三是错误的沟通方式。正确的方法是，先用一句话来介绍自己，接下来重点就放在讨论市场大小和定位、竞争对手、团队有什么特别之处等。

四是在市场分析上花太多时间。相反，应该把重点放在介绍产品和团队上，而不是概述市场和商机。前者他们不了解，后者他们比你更了解。

五是第一次见面就与对方观点交锋。如果你真的不同意对方观点，可

^① Mark Suster文、桂曙光译：《找几家风投合适》，风险投资百科网，2012年6月28日。



以把谈话转移到其他方面，尤其可以侧重谈谈你的积极的一面。^①

怎么争取风险投资

创业者在争取风险投资时，首先会想到去它们的网站上看看。而这些网站上必定都会有一个窗口，专门接受创业者提交的项目计划书。说是创业者在这里提交了计划书后，网站就会审核查看，然后给你反馈。

没事偷着乐的风险投资家认为，创业者要想通过这种途径争取风险投资几乎不可能。因为在海量的商业计划书中，它们很难发现你的闪光点。

要找对象先找媒婆

过去民间有种说法叫“要找对象先找媒婆”、“媒婆就是半个老婆”。意思是说，在过去媒妁之言的社会背景下，媒婆比老婆更重要。而这句话放在今天的融资环境中看就是，创业者要想找到风险投资，就要先找对帮你引荐给风险投资的人。这也是风险投资家们心照不宣的秘密。

他们的理由是：一个真正的创业者，必定会想方设法找到某些认识风险投资的人，然后通过这些人把你引荐给风险投资；如果你做不到这一点，那你就不能算是一个真正的创业者。

这话听起来很悲怆，却不无道理。想想看：如果创业者连一个推荐人都搞不定，那你又怎么搞得定你的客户，搞得定媒体帮你做宣传，搞得定

^① 李开复：《企业家与VC接触时应避免犯的五個错误》，中文科技资讯网，2012年10月16日。



人才招聘呢？这些都是非常实际的问题。

接下来的问题是：创业者到哪里去找这些引荐人呢？在当今网络时代，这个问题其实很简单。一般来说，以下四种人最容易接触到风险投资：一是专门为创业者服务的律师、会计师；二是专门服务于创业公司的猎头；三是接受过风险投资的创业者；四是和你一样的一般意义上的创业者。^①

怎样推荐你的项目

接触到风险投资后，怎样推荐你的项目呢？这里需要注意以下几点：

一是少用将来词。不要总是谈将来如何如何，否则对方会觉得很无趣；正确的做法是，多谈谈过去和现在你都做了些什么，取得了哪些成绩，如客户数、市场覆盖率、绩效指标等，让对方看到你的努力和成功。

二是少用新词，多用具体数字。许多新词不是对方不了解，就是存在歧义，容易误解。正确的做法是尽量用具体数据来表达，而不是动不动就说全球市场有多少万亿这样大而无当的数字。估值时不要过于夸张，更不要动不动就与美国某企业作类比，说它们的这个估值获得了多少投资。国情不同、市场发育不同、风险投资退出机制不同，是没有可比性的。

三是让对方看到你对业务运营机制了如指掌。这一点对风险投资来说很重要，他们绝不会把钱投给对业务尚未真正理解的创业者。如果你推介项目时从最初的想法开始，并且表达都非常简单快速，这是风险投资家最乐意看到的，他们会就此认为你对业务非常了解。

四是给自己的项目一个合理的估值。不要凭自己仅仅还只是一个想法就开口向对方要 100 万美元；不要把自己的估值与著名企业或连续创业成功者相比；不要进入优惠券、团购领域，哪怕你的想法再好，风险投资对此也不会感兴趣；不要临时打电话推荐你的项目；在你还没有一定的流量

^① Mark Suster:《创业者怎样接近风投》，风险投资百科网，2012 年 1 月 22 日。



或可以证实的业绩之前，不要期望风险投资对你的项目感兴趣。

五是把目标定位于正确的行业。如果你的方案或产品在所在行业不能超过主要竞争对手，你就对风险投资没有吸引力；因为在风险投资看来，哪怕你的产品非常棒，如果没有足够的盈利或规模化空间，他也很难最终顺利退出，而怎么退出、能不能顺利退出是他必须考虑的。

六是介绍时要善于找到对应物。因为只有短短几分钟时间，所以你可以通过对对应物让对方容易理解你究竟在做什么，同时也能顺便了解对方是不是懂你。同时要告诉对方，你目前处在早期、中期还是晚期，有多大的市场份额。还是这句话，不要用太多的描述性语言，而是要用数据来说话。如果他们对某一点产生兴趣，你就成功了，这时候他们会问你想要多少钱？请记住，这个问题一定要让对方首先提出来，这是一种谈判技巧。

七是提前“模拟考试”。一些创业者认为自己对所从事的项目和内容非常清楚，或者会为自己多年来的成就感到自豪。可是面对风险投资，这些都可能经不起一驳。风险投资家有个绰号叫“鲨鱼”，他们最善于嗅出弱点。有鉴于此，在见风险投资之前，你可以从外面先请一些专业顾问和敢于直言的行家进行一次模拟提问，把准备工作做得更充分些。

市场不景气时如何融资

当市场不景气时，全社会的投资规模都是在压缩的，资金显得更为紧张，这时候要想获得风险投资难度更大。所以，一定要明确一点，那就是市场是不讲道理的、企业估值会大起大落。

说穿了，就是这时候你要降低期望值。如果你沿用原有的市场估值来争取风险投资，可能性会变得更加渺茫。

这方面主要注意以下几点：

一是在行动之前一定要考虑到问题的严重性。

二是你既然已经没有现金用于运营了，那就只能面对现实，想方设法



先融资让企业活下去，“好死不如赖活着”。

三是用出路来激励员工，同时也说服风险投资家。

四是努力找到“1个”相信你的风险投资家。要记住，你不需要得到所有投资家的认可，只要有“1个”愿意投钱给你，你就可以活下去。

五是坦白告诉员工真相。一方面是他们有了解真相的权利；另一方面，这样也有助于同舟共济。要相信，世界末日离你还远，没那么可怕。^①

风险投资怎么选项目

风险投资在选择项目时，一般会经过这样几个阶段：项目筛选、尽职调查、市场估值、谈判、条款设计、投资结构安排，然后再从中选择增长潜力最大的创业企业。

投资原则

风险投资在选择创业企业时，一般会遵循以下几条原则：

- 一是这个行业和领域要有市场发展潜力；
- 二是具有科技元素，并且这种科技元素是因为市场需求产生的；
- 三是该企业具有市场优势，最好是将来能够成为市场领导者；
- 四是企业管理层具有足够的管理才能和远见；
- 五是将来有望获得 10 至 20 倍的投资回报。

^① 本·霍洛维茨：《如果环境变得比预期要糟糕，创业公司怎么做》，搜狐网，2013年7月17日。



投资特点

风险投资筛选项目的特点是：

一是投资对象一般是处于创业期的中小型企业，尤其是具备高新技术、具有高成长潜力的企业；

二是投资期限至少在 3 至 5 年以上，但不会要求任何担保或抵押；

三是用资本换股权，但不会要求控股，股权比例在 15% 至 30% 居多；

四是会参与企业经营管理和重大决策，提供增值服务；

五是一般会对企业以后的融资需求予以满足；

六是会尽快收回投资，主要通过公司上市、收购兼并或其他股权转让方式实现投资获利。

选择标准

风险投资是如何评估潜在投资对象的呢？选择标准通常有：

一是该企业在今后几年内要有可能成长为有“一定规模”的公司。风险投资特别注重这一点，许多企业就倒在这“一定规模”上。为此，你要经得起对方的质疑，能够证明你有足够的能力建立一家这样的可持续发展的公司，并且能够在未来六七年内年销售收入超过 1 亿美元。

二是要求投资项目在扣除支出后有 25% 以上的内部回报率，在最终退出时能够获得 10 倍以上的获利回报。这里的 10 倍是最低要求，因为只有这样，才能在扣除大多数失败了的项目后，还能确保两三年内能够获得两三倍的投资回报率。

三是以后能通过企业并购或上市而退出，并且特别看重退出时的最终估值。不用说，退出时的公司估值越高，它的回报率就越高；但如果他们看不到这种满意的预估值，通常会放弃这项投资。



四是经验、客户和团队。大多数风险投资喜欢找那些富有经验的创业者，也就是过去曾经有过成功经历的人；如果创业者是那些19岁左右的技术天才，他们也更愿意找那些老成点儿的，并且团队中有经验丰富的人。重视客户永远不会过时，他们会研究你的产品或服务为什么吸引客户，能够为客户解决什么问题，为什么会超过竞争对手，为什么值这个价，等等。风险投资在关心创业团队时，更注重的是热情、坚韧、适应性、承诺、知识、善于纳谏和团队精神。

五是机遇和商业模式。风险投资最感兴趣的机遇，是那些“能够改变世界”的、“能够建立一家10亿美元企业”的想法。他们不怕遇到这样的机会，担忧的只是自己是不是会投得“太早”，以至于为别人做铺垫。至于商业模式，他们主要考虑的是如何获利，以及该模式能不能重复、扩张、预期和防御。

六是稳赚不赔的生意和特例。风险投资最希望看到的是你能拥有一种稳赚不赔的生意，这听起来好像不靠谱，但实际上就是这么回事。如果别人要花100万，你只要花30万就能达到这样的效果；别人的进货成本是100元，你的进货成本只要50元；别人每天要祷告着客户上门，你这里的顾客却要踏破门槛……这还愁找不到风险投资吗？所以，如果你能把这样的传奇故事讲给对方听，并且证明给对方看，接下来就什么都好办了。另外就是，许多风险投资并不是在找“好”公司，而是在找特例。如果你的企业样样都不错，在对方眼里还不如某一方面能让他惊艳更值得。

综上所述，创业者如果能通过以上六点考验，那获得风险投资的机会就大大增加了。



风险投资的商业模式

风险投资在过去很长时期里偏爱投资那种“两个人在一间车库里创业”的小企业。这种投资风险极大自不必说，但一旦成功，回报率也高，其中最典型的例子就是惠普公司和谷歌公司。

风险投资见过太多形形色色的创业者，他们对你不满意，却不一定会直言相告。他们必须百里挑一，只有看到那些非常满意的项目，才会去尽心尽职调查（实际上是想用这种方式证明自己的“直觉”是对的），否则就只有一个字，“不”。当然，他们往往又并不忍心直面拒绝那些求资若渴的创业者们，所以只好用含糊其辞或忽悠来代替。

风险投资的商业模式

我们来看看风险投资的商业模式是什么。

通常我们所说的风险投资，是由基金管理公司来运作的。基金管理公司下面，是一只只投资人委托的创投基金。基金管理公司及其属下的创投基金，外界统称“创投公司”，但这种称呼是有问题的。

真正的创投公司即基金管理公司，它的资金来源于个人和法人；实行的是封闭化管理。在封闭期内（7年或10年）它的任务就是管理属下的一家基金，然后尽可能做到报酬率最大化。具体地说就是，用较低的价格买下未上市公司股票，等到有一天该公司上市或被收购便退出，从而从中获取报酬。在所获得的报酬中，扣除应该给投资者拆账的部分，剩下的就是管理公司的获利。这就是它的商业模式。



举例说。如果某创投公司给一家企业投资 500 万元，获得 25% 的股权。5 年后该企业上市，市值达到 1.8 亿元。那么，这时候创投公司卖掉手中持有的股票，就可获得 $1.8 \times 25\% = 0.45$ 亿元即 4500 万元；扣除 500 万元本金，报酬就是 4000 万元。假如双方的拆账比例是 8 : 2，那么这时候创投管理公司得到的获利应是 $4000 \times 20\% = 800$ 万元。

当然，除此以外，创业管理公司还会有一些管理费收入，但这是很有限的。之所以要向企业收取管理费，原因在于基金公司的投资要在几年后才能产生收益，所以这时候需要有部分收入来维持基金公司的正常运转，以收抵支，但它不以盈利为目的。

明白了创投公司的基本商业模式就知道，有些创业者是永远不可能获得风险投资的，例如：

一是处在非该风险投资擅长的领域。为了确保投资成功，风险投资必然会有各自所擅长的领域，并且每家基金都有这样的分工和定位。如果你的行业或所在领域不是它所关注的，它就会因为不了解你而不敢投，无论你有多么优秀它也不会投。

二是规模太小或太大，不“门当户对”。通常地，一家风险投资会希望投资二三十家企业，以每家两三轮增资估算，每一轮投资的金额所占比重约在 1% 至 3%。如果这家基金规模是 1 亿元，那么它的每次投资额会在 100 万至 300 万元左右。如果你不需要这么多资金它当然就不会投，因为金额太小它会入不敷出；而如果你的规模太大，它也不会投，否则不是它要超出 300 万元的设想，就是它所占股权比重太小，这也是它不愿意的。

三是投资周期要合适。上面提到，风险投资在封闭期结束后是要把现金退还给股东的，如果一家基金的投资期限是 7 年，而现在已经过去了 5 年，还只剩下 2 年，那么这时候它就不可能投资给早期创业者，因为到时候它收回投资时会超出剩余期限（当然，有些基金是可能延期的）。

四是投资策略和定位。基金在当初募款时就会设定投资条件，例如主要投资早期新创企业还是后期新创企业，一般不会轻易改变，否则会打乱



他们的计划。投资早期新创企业的特点是：投入资金较少，退场时取得的报酬率较高，但退场过程比较长；投资后期新创企业的特点是：投入资金量大，退场时的报酬率较低，退场过程较短。^①

经典语录例举

当创业者与风险投资接触后，对方发现你不符合它们的投资风格和条件，这时候他不会把底牌告诉你而是会跟你兜圈子。以下是几条经典语录：

(1) “我很有钱”、“钱不是问题”。其实并非这么回事，他的钱同样要算计着用，这样说主要是为了显示财大气粗，在打肿脸充胖子。

(2) “我觉得没问题，可是我的合伙人不同意。”实际上这是一句废话，归根到底还是说不行，只是换个方式拒绝你而已。

(3) “我肯定会投。”结果当然是未必真的会投；即使作出了口头承诺，到时候也会随时变卦。这样说的目的，更多地是为了骗取你的融资计划。

(4) “如果你能找到其他人先投，我们就跟投”，或者“我们喜欢和其他机构联合投资”。这说穿了还是拒绝；如果他真的要投资给你，就会反过来说：“我们决定领投，然后给你找人跟投。”因为风险投资的本性是贪婪，如果在他眼里真的是好项目，绝不肯与人分享的。这和爱情的自私有得一比，绝不会有人说“你去找个大老婆，我愿意做小的。”

(5) “你们先做起来，我们看看好再投。”这句话的实质是，我不是太相信你们；如果你们真的行，那你就先做给我看，让我心服口服。说穿了还是说“不”，可是又怕真的失去一匹黑马，所以才会这样犹豫不决。

(6) “我们想要投资你们这个团队。”这句话听上去有些拗口，又好像没说完。如果从字面上理解，这可不是对方的真实表达；对方的真实含义是：如果进展顺利，我们就投资；如果情况不妙，那就对不起了。

^① @mrjamie:《创投、基金的商业模式》，36页，2011年5月18日。



(7)“我会花很多精力在你们那里。”实际上当然不一定能做得得到，这要看该风险投资已经投了多少家企业、参加了多少个董事会。作为创业者来说，你要假定他已经参加了10个公司的董事会，每个月花在每家公司上的时间在5至10小时不算多吧，这样算算还有多少时间能给你？

(8)“这是投资意向书的示范合同文本”或“这是一张标准格式的投资意向书”。实际上根本不存在标准格式，所有条文都是可以商讨甚至推倒重来的。对方之所以这样说，是想让你认为一切条件都不能改，你只管签字。

(9)“你的一切条件我们都能满足。”这更多是一种信口开河；即使真的如此，背后也会有各种各样的收费单纷至沓来，天下没有免费的午餐。

(10)“我能帮你获得政策园区的支持。”这当然是做不到的。

(11)“我们能帮你推销给我们的客户。”听起来这是一种好意，但实际上是双重谎言。一方面，风险投资不可能把你推荐给他的公司客户，这是一种令人讨厌的职业行为；另一方面，即使他真的会把你推荐给它的公司客户，你也不必过于当真，有些东西只能听听而已。

(12)“我们喜欢投资创业初期的项目。”这句话的真正含义是，他们喜欢投资那些非凡超人的团队、世界一流的技术和成熟市场，最好是在他们投下100万美元的时候股份市值就已经值200万美元的企业；他们做梦都想能遇到一个谷歌那样的公司。

(13)“你看看马云，你能和他一样成功。”这是一种不切实际的吹捧，目的只是为了套近乎，让你如坠云里雾里。因为即使是当初的马云，他也绝对没想到会成为后来的马云，更何况你呢！

创业者怎样获得投资

我国从2011年开始，风险投资的规模超过欧洲。2011年我国企业共吸引风险投资60亿美元，当年整个欧洲的金额是61亿美元。最近10年来全球风险投资领域正在呈现三大新趋势：投资规模越来越大，投资目标开始



转向成熟企业，更加关注全球市场。所以，无论什么样的企业，与风险投资打交道的机会正在越来越多，失误的频率也越来越高。

要想避免被忽悠，主要是坚持做到以下几点：

一是聘请一位优秀商业顾问，以便能确切地了解哪些条款是不能让步的、哪些条款是可以商量的。

二是搞懂投资协议条款。在已经聘请优秀商业顾问、懂财务的律师基础上，创业者必须事先搞懂如“优先清算权”、“优先认购权”、“跟随权/强卖权”等概念的准确含义，否则容易被对方牵着鼻子走。

三是尽早排除不诚心的机构。让商业顾问和律师告诉你，哪些人并不是诚心给你投资的；如果是这样，那就连面也不必见了，避免做无用功。

四是对风险投资进行背景调查。背景调查一般在正式签订合同之前进行。在对方对你进行背景调查的同时，你也同样有必要对对方进行背景调查。一方面，你可以同时寻找几家风险投资让它们各自介绍一下自己，供你挑选；另一方面，你当然也应当利用你的关系网对它们摸摸底。

五是通情达理。如果遇到一些细节问题需要商讨，你可以心平气和地告诉对方；有经验的风险投资家可能以前遇到过类似问题，会有现成的解决方案。否则，如果你穷追不舍，对方要么讨价还价，要么就会走开。

六是预先想好估价和股权稀释问题，以便心中有个底线。先把企业做大是有必要的，因为这会遏制同行的进入；可与此同时，你一定要想清楚扩大规模和早期盈利之间的关系，免得将来经过多轮融资后自己离开公司时只剩下可怜的少量股权。

七是也要给风险投资家制造点压力。创业者初次面对风险投资时普遍会有压力，甚至全身哆嗦。因为对方通常比你年长，比你富有，比你有经验，并且又是有求于他；可是，这种心态对你谈判是非常不利的。相反，你应该适时地给对方制造点压力，平衡一下彼此。一般来说，风险投资家不是对你很感兴趣就是不感兴趣，不会有中间情形出现。当他们对你的项目很感兴趣时，你不妨告诉他，你还要找几家一起比较比较；如果对方对



你根本不感兴趣，你也要提前想好备选方案。

八是保持应有风度。千万不要发火，否则你就输了。极端情况下拍桌子可能会起到一点点作用，但脸红脖子粗、大喊大叫一定不会有效果。^①

^① Pestwave译：《〈创业入门〉之如何避免被VC开涮》，译言网，2009年6月19日。

第9章 私募股权投资

暴风科技在A股连拉36个涨停板之后，微信中流传的招聘广告“3年前月薪8000，今朝坐拥4000万”，揭露了私募股权投资的暴富神话。私募股权的互联网化，就是你熟悉的股权众筹。



什么叫私募股权投资

所谓私募股权投资，也叫私募资本投资、股权私募融资、产业投资基金、直接股权投资等，英文全称是 Private Equity，简称 PE，指通过私募形式对具有高成长性的非上市公司所进行的权益性投资。

私募股权投资属于广义风险投资概念。相对于风险投资来说，这种股权投资时间相对靠后，所以它必然会更多地考虑将来的退出机制，即通过上市（IPO）、并购（M&A）、管理层回购（MBO）等方式出售持股，然后从中获利。在中国语境下，私募分为直接投资到国内目标企业的私募和通过海外设立离岸公司方式进行的红筹私募两大类。

私募股权投资的概念

私募股权投资有广义和狭义概念之分。

广义概念上的私募股权投资，涵盖企业首次公开发行股票前各个阶段的权益投资，包括种子期、初创期、发展期、扩展期、成熟期、Pre-IPO 进行的股权投资，以及上市后的私募投资、不良债权和不动产投资等。容易看出，其中部分阶段与天使投资、风险投资概念重合。

狭义概念上的私募股权投资，主要是指对已经形成一定规模并产生稳定现金流的成熟企业所进行的私募股权投资，也就是发生在风险投资（创业投资）之后的私募股权投资部分。在这其中，重点是并购投资（buyout/buyin fund）和夹层投资（Mezzanine Capital）。

在我国，通常所说的私募股权投资是指狭义概念，不包括风险投资



(VC)；而在欧洲，私募股权投资是广义概念，等同于风险投资。

私募股权投资与私募债权投资一起，合称为私募投资或私募融资。

私募股权投资的特点

从私募股权投资概念的多种中文翻译可以看出，它具有以下特点：

一是它的资金募集和对外投资都是以私募形式进行的。募集资金时采取的是非公开方式，主要面向少数几个投资者和个人；销售和赎回同样是在私下与投资者协商进行的。对外投资时也是采取私募方式，很少会涉及到公开市场操作，所以，一般不需要对外披露交易细节。

二是几乎全部采取权益投资方式，基本上不从事债权投资。所以它采用的投资工具主要是普通股、可转让优先股、可转换债券，同时在企业决策中拥有一定表决权。

三是一般总是投资于非上市公司，几乎不会投资已上市公司。但它更侧重投资那些已经形成一定规模和产生稳定现金流的成熟企业，这是它与风险投资（VC）的主要区别。

四是投资期限长、股权流动性差。投资期限一般至少3至5年，属于中长期投资。股权流动性差，是因为非上市企业的股权买卖交易少，买卖双方都要通过个人关系、行业协会或中介机构来寻求交易对象。正因如此，私募股权投资的回报率期望值也会比公开市场高。

五是资金来源渠道多、退出方式多样化。私募股权基金的筹资来源十分广泛，如战略投资者、富翁、风险基金、杠杆并购基金、养老基金、保险公司等；一般采用有限合伙制，这样既能提高管理效率，又能避免双重征税。退出方式除了首次公开发行股票外，还有出售、兼并收购、标的公司管理层回购、破产清算等。

六是投资项目着眼于全球，不分国别。



私募股权投资的发展历程

私募股权投资最早起源于美国。19 世纪末，有不少富有的银行家通过律师事务所、会计师事务所的介绍和安排，把资金投资于石油、钢铁、铁路这些风险较大的新兴产业。这些投资完全是个人决策，这样也就形成了私募股权基金的雏形。

第二次世界大战结束后一直到 20 世纪 80 年代初，私募股权基金开始慢慢成型；1982 至 1993 年为第二个发展阶段，主要特点是涌现出了一大批以垃圾债券为资金杠杆的收购浪潮；第三阶段是 1992 至 2002 年，伴随着储蓄和信贷危机、股市内幕交易丑闻、房地产业危机，私募股权投资基金大量出现并且形成制度化；2003 年以来为第四个发展阶段，随着互联网经济的兴起，杠杆收购达到空前规模，目前其融资作用已经仅次于银行贷款和首次公开上市。

在我国，私募股权投资发展大体上可以分为三个阶段：

第一个阶段是 1999 年国际金融公司（IFC）入股上海银行，标志着私募股权投资开始进入我国。不过接下来因为 2001 年出现的互联网危机，以及我国当时上市公司发起人股份不能流通，即退出渠道不畅，所以大多数私募股权投资基金都没能活下来。

第二个阶段是 2004 年我国对上市公司进行股权分置改革并推出了深圳中小企板、2006 年股市进入全流通时代；配合股市二级市场高估、人民币升值预期强烈，私募股权投资尤其是内资股权基金得到迅猛发展。

第三个阶段是 2006 年 8 月国家六部委联合发布《关于境外投资者并购境内企业的规定》，外资基金发展受到严重阻碍，人民币股权投资基金得到非理性快速发展，我国一跃成为亚洲最活跃的私募股权投资市场，私募股权投资成为我国中小企业融资的重要手段。

2015 年夏季，伴随着我国股市从 6 月 12 日的 5178 点跌至 8 月 26 日



的2850点，全球一股强劲的寒流从二级市场波及一级市场，私募股权投资热度急转直下。一方面，私募股权投资基金担忧将来的退出是否会变得异常艰难；另一方面，原本靠一轮轮融资来支撑烧钱模式的新兴公司风险陡增，这都使得私募股权投资暂时进入一个发展中的低潮阶段。^①

私募股权投资基金与私募证券投资基金

这是名称上容易混淆但实际上完全不同的两种基金。

私募证券投资基金就是股民通常所说的“私募基金”，两者的最大区别是，它主要投资二级市场，通过买卖证券赚取差价；而私募股权投资基金主要投资一级股权市场（未上市企业），并且会以战略投资者角色参与经营、改造，然后通过上市、并购或管理层回购等方式出售获利。

什么时候需要私募股权

企业是不是需要、什么时候需要私募股权融资，最终通过挂牌方式跨进资本市场，是由不同企业的性质和发展阶段所决定的。

对于有些企业如新兴行业中的应用软件、互联网公司细分、电子设备、机械制造行业等来说，私募股权投资求之不得。

一方面，这些企业普遍处于初创期，投入大于产出，规模小，资金却不够，又难以实现盈利；另一方面，对于这些企业的创业者来说，争取到

^① 三筹菌：《全球股市遇“寒流”，互联网私募股权融资如何突围》，凤凰网，2015年9月10日。



私募股权投资是让自己从企业家向资本家转变的最好机会。而这就正好给私募股权投资的进入，创造了良好时机。

而对于另外一些企业来说，则可能永远都不需要私募股权融资；或者说，即使你想融资也是融不到的。

私募股权融资的好处

私募股权融资为创业者及其管理团队带来的好处是，能够直接把他们从企业家推上资本家座位，实现个人资产成百上千上万倍的增值。

还记得吗，当暴风科技在 A 股市场上连拉 36 个涨停板之后，该公司在微信中流传的招聘广告就是这样写的：“3 年前月薪 8000，今朝坐拥 4000 万。”这可不是吹牛，而是事实。2015 年该公司上市后，不但老板冯鑫的身价立刻飙升至 80 亿元人民币，更在其公司内部创造出了 10 位亿万富翁、31 位千万富翁和 66 位百万富翁。而在此之前的 2009 年 10 月我国创业板开始的那一天，一夜之间就诞生了 116 位亿万富翁。^①如果不是通过私募股权投资而上市继而推高股价，这样的创富神话原本只能是梦话。

所以业内预言，在“大众创业、万众创新”的宏观背景下，未来 10 年将是我国股权大发展的 10 年，“得股权者得天下”。

具体到目标企业来说，私募股权融资带来的好处主要有以下几点：

一是企业融资成本低、手续简便，资金使用时间长，有助于企业快速、长期发展。

二是一旦将来股票上市，更容易得到投资者关注，容易找到投资人。

三是有助于完善法人治理结构、建立现代企业制度，规范企业运作。

四是通过对企业价值进行专业评估，能够以公开的方式、公正的价格出让股份，有助于提升企业价值、实现股权增值。

^① 阮修星：《股权创富时代来临》，载《中国民商》，2015 年 8 月。



五是有助于扩大企业知名度，提升品牌形象，更容易获得政府补贴和各项政策支持。

六是通过规范运作、信息披露、接受监督，更容易走上股票交易市场。

如何进行挂牌融资

所谓挂牌融资，是指企业在会计师事务所、律师事务所等机构的协助下，通过证券监督管理委员会、地方政府金融服务（工作）办公室以及有关部门的审核，在全国中小企业股份转让系统（俗称“新三板”）或各地股权托管交易中心（俗称“股交中心”）挂牌交易，以达到利用股权融资的目的。其中，“股交中心”又分为“Q板”和“E板”两大版块。

“新三板”、“股交中心”与“创业板”、“中小板”、“主板”市场的主要区别在于资本市场的层次不同：在“股交中心”“Q板”上市的主要是处于起步期、创业期的企业，在“E板”上市的主要是处于成长期、已经具备持续经营能力的企业；而在“新三板”上市的主要是已经进入高速成长期，经营持续稳定、主业发展突出的企业；在“创业板”上市的主要是成长后期、增长稳定的企业；在“中小板”上市的主要是处于成熟期、规模偏小的企业；在“主板”上市的主要是处于成熟期的大型骨干企业、行业龙头企业 and 蓝筹企业。

企业确定在哪个板融资后，申请流程如下：寻找合适的融资平台→在线提交融资申请→等待融资顾问与你沟通→确定挂牌场所→提交挂牌申请→接受专业机构预审→按要求报送相关材料。

以赴上海股权托管交易中心挂牌交易为例，只要你的企业尚未上市，并且达到以下条件，就算具备必备条件了：

（1）业务基本独立，具有持续经营能力。

（2）不存在显著的同业竞争、显失公允的关联交易、数额较大的股东侵占资产等损害投资者利益行为。



- (3) 在经营和管理上具备风险控制能力。
- (4) 公司为股份制公司，治理结构健全，运作规范。
- (5) 股份的发行、转让合法合规。
- (6) 注册资本中存在非货币出资的，应设立满一个会计年度。

挂牌融资渐成潮流

目前，我国通过挂牌融资方式进行私募股权融资的企业非常多，可以说正在实现跨越式飞速膨胀。截至2015年6月11日，我国在“新三板”上挂牌的企业总数已经达到2559家，总市值突破8500亿元人民币。前3甲分别是北京、江苏、广东，各有442家、318家、273家。也就是说，这3个省市的企业融入私募股权投资的动作最大。按这样的发展速度，2015年末全国挂牌融资企业总数有望突破4000家。

在这个过程中，许多私募股权投资基金积极性高涨。以挂牌企业数最多的天星资本为例，它在资本投入、管理、退出环节上就快人一步。在从做市商渠道第一时间获得挂牌或即将挂牌的企业资源后，它们就会立刻从中筛选出不到1/3的企业快速对接，进行尽职调查、谈判、风险控制等动作，然后在其中筛选出2/3的优质企业实行地毯式集中投入。^①

截至2015年8月末，仅仅上海股权托管交易中心挂牌的企业数量就已经突破2212家，其中“E板”258家、“Q板”1954家，融资总额38.14亿元。

^①《清科数据：2015年新三板最全数据解读，预计年底挂牌公司总数达4000家》，融贷通网，2015年8月29日。



怎样争取私募股权投资

创业者争取私募股权基金对自身或许是有利的。因为它不仅投资期限长、能够增加资本金，还会为企业带来管理、技术、市场等方面的帮助。如果该私募是大型知名企业或著名金融财团，你在今后上市时还可以利用其名望和资源提高股价，这就更是一桩“非常理想的买卖”；并且，由于企业在引进私募股权投资时，不必对外公开信息，这样也就成了企业秘密对待竞争者的一项有力武器。

选择私募股权基金的理由

每家私募股权基金都有不同风格，所以企业在向它们融资时有必要根据自身情况有的放矢。这方面要注意以下两点：

一是如果你希望强调行业特色或获得丰富的行业经验和资源，那就应当首选金融战略者私募股权投资。这些私募股权投资多数只出资，除了会要求在董事会层面上参与企业重大战略决策外，一般不会参与日常管理和经营，尤其是不可能成为你的潜在竞争者。你一旦获得它们的融资，资金使用权就主要在你这里了。在我国，外资私募股权投资一般会要求派驻财务总监，用这种方式来了解你的真实财务状况。

金融战略者私募股权投资的投资回报期一般在3至5年，目标是公司公开上市。所以它们的主要选择标准，就是看你3至5年后能否达到上市要求，兼顾股权结构适合在哪家股市上市，以及它们的经验和网络是否会帮助你实现这一目标。



二是如果你既希望降低财务风险，又希望能获得私募股权基金在管理或技术方面对你的支持，那么可以优先考虑选择战略投资者私募股权投资。

战略投资者私募股权投资往往会从宏观、长期角度看问题，所以它们的投资期限更长。不过与此同时，它们对你在公司控制和董事会中的比例方面要求也会更多，就是说会更深地介入公司决策，这样就会增加磨合难度。但其好处是，因为这些战略投资者与你处于相同或相关行业，除了可以给你在技术、产品、上下游业务和其他方面互补之外，还会有助于提高你在全行业中的地位，从而扩大盈利能力。其中最典型的是一些跨国企业在我国的产业投资，它们就主要是从长远角度而不是短期回报来考虑问题的。

所要注意的是，引进这样的战略投资者有可能“引狼入室”：如果这样的跨国公司在我国参股多家企业，那么将来就可能会出于总体考虑而自建企业；到那时候，合作者就可能成为你的竞争对手。更由于它在投资条款中有公司出售时享有“优先购买权”，所以到时候你还只能卖给它。

私募股权的项目评估标准

要想争取私募股权投资，就有必要了解私募股权是如何评估项目的。不用说，私募股权投资的前提是要找到好的企业、好的经营者、好的管理团队，这是一项非常具有挑战性的工作。在私募股权基金看来，只有通过了这“三好”考验才有可能投入资本。当然，每家基金的偏好不同，评估标准也就大不一样。但总体来看，评估标准体现在以下四个方面：

一是企业和产品的高成长性。在这方面，它们首先会看你有没有高成长性，也就是短时间内能不能达到一定的经营规模；其次看你是不是具有一定的竞争优势，尤其是在全行业中的技术优势和市场领导地位；最后看你有没有一个好的产品。

这里的好产品，通常需要具备以下特征：既能满足市场的现实需求，



又能满足潜在需求；具有良好的扩展性、可靠性和维护性，并且能满足顾客的某些特殊需求，从而确保在市场上的独占或领先地位；市场规模要足够大，这样才能具有高成长性；独特性强，不易被模仿。

二是市场前景广阔。道理很简单：只有具有广阔的市场前景，才能成就一个好的企业和产品。而要符合这一点，一般需要具备以下条件：足够大的发展空间；本身就具有高成长性；对即将进入市场的产品或服务有很好的接纳性，同时又能对跟随者形成遏制；具有一定的市场竞争水平，包括与同类产品和替代品的竞争。

三是优秀的企业家团队。企业是靠人来运作的，所以在私募股权投资中流行这样一句口号，叫“宁可投资一流的人才、二流的技术，也不投资一流的技术、二流的人才。”不用说，在这个优秀团队中，领头人的作用至关重要。

在私募股权基金看来，企业家团队的领头人必须具备以下素质：以企业文化和经营理念为代表的战略思想；以经营管理能力、市场营销能力、应变反应能力、公共关系能力、风险预见和防范能力、技术创新能力为代表的整合资源能力；以忠诚正直、敢于担当、机智敏锐、坚忍不拔、精力充沛、豁达务实为代表的个人品质。

四是良好的企业财务状况。在这方面，不但要看你现在有没有钱，更要看你的长远规划和方向如何。

对此，一般会从以下几方面进行考察：2至3年的经营历史；现有的资产负债和股权比例；最近3年来的资产负债和股权变动；提供投资后的资产负债和股权比例；其他融资计划；资金运用计划；相关损益与现金流量的盈亏平衡；利润预测与资产收益分析；股权基金回收资本的可能方式、时机和获利等。



私募股权的投资过程

私募股权投资的一大特点，就是在投入资金的同时，还会提供企业管理技术、发展战略及其他增值服务，这与银行贷款及公司上市不同。所以它属于一项长期投资，运作过程也会相当持久。

总体来看，私募股权投资的过程可以分为四个阶段：

项目寻找与评估

在项目寻找与评估阶段，又可以分为以下几个步骤：

一是寻找项目。寻找好项目的重要性怎么形容都不为过，因为这是对私募股权基金管理人能力的最直接考验。原因在于：每个经理人都都有其专门的研究领域，能不能通过对该领域的研究，发现好的投资项目，并且通过自己的人脉关系如投资银行、会计师事务所、律师事务所等和它们挂上钩，这可是一种最激烈的竞争。

二是筛选项目。找到投资项目后，首先要做的是初步筛选，这一过程的实质就是对其进行初步评估。通过了解目标企业的注册资本、大致股权结构、上年度经营情况、初步融资意向等，就可以作出一个基本判断；在此基础上，走访该企业的目标客户、供货商、竞争对手，尽可能拿到各方研究报告，就能得出一个初步结论。因为是初步评估，所以时间不会长。

三是尽职调查。初步评估通过后需要提交《立项建议书》，接下来进行尽职调查，从目标企业的营运状况、法律状况、财务状况等方面进行详细了解，进一步核实信息、发现问题，同时也好挖掘投资价值。



四是价值评估。价值评估需要建立在会计师事务所验证数据后的基础之上，结合技术、市场、潜力、规模、管理队伍等方面进行综合评估，包括与业内专家、公司管理层、客户及潜在客户、债权人、前雇员等进行交谈，然后再形成调研报告、审计报告及投资方案建议书。

投资决策

私募股权投资的决策和策略主要有以下四种：

一是联合投资策略。当遇到投资风险较大、投资金额较高的项目时，便会考虑这种策略，以分散风险。当然，领头人企业的股份会多一些，并且也不是联合的机构或个人越多越好，因为这里面还有一个最低投资门槛的问题。但这对目标企业来说是有利的，因为你可以获得足额的资金保障。

二是分期投资策略。一般来说，企业发展早期资金需求量小、风险却大，发展中后期所需资金量大、风险却相对较小，所以，股权基金对项目的投资会分阶段投入；与此同时，这种分期投入也会便于股权基金视项目发展趋势决定是否继续追加投入。只有前一投资达到事先设定目标才会继续投入资金，以控制投资规模，避免不必要的损失。

三是匹配投资策略。即根据项目进度对资金的需求，投入相应规模的资金，从而避免资金浪费、降低投资风险。

四是组合投资策略。也就是股权基金不会把自己所有资金全部投入一个企业或项目，而是会分散到多个企业及多个项目，以分散投资风险。

投资管理

私募股权基金在投资管理方面，会设计出一套完整的投资方案和交易构造来实施管理。这方面主要有以下两点：

一是设计投资方案。这项工作在职尽职调查完成后进行，方案中应当包



括估值定价、董事会席位数量、否决权、退出策略、合同条款清单及其他公司治理问题。由于股权基金与企业的出发点和利益角度不同，所以双方经常会在这一方面产生分歧和僵持，所以除了需要一定的谈判技巧之外，还必须要有会计师事务所和律师事务所的协助。

二是交易构造和管理。上面已经提到，私募股权投资对项目的投入有多种策略，这虽然能降低投资风险，可是却也会提高项目融资成本，某种程度上对项目融资构成掣肘。而在这个过程中，具体到不同的投资方，会采取不同的监管方式，如报告制度、监控制度、参与重大决策、进行战略指导、寻找战略伙伴发挥协同效应和降低成本、利用自身网络或渠道帮助企业产品尽快进入市场，等等。

项目获利

一般来说，私募股权投资至少会要求有 25% 至 30% 的年投资回报率；而实际上，只有 20% 的项目能够达到这样的回报率，其余的要么持平要么就是亏损。所以总体上看，这个要求是不高的。

在国外，私募股权投资大多会以优先股或可转换债的方式入股，通过事先约定的固定分红，来保障获得最低的投资回报，并且在企业清算时有优于普通股的分配权。而在我国，因为没有明确优先股地位，所以这种做法行不通。另外就是，国外的条款中一般会包括卖出选择权和转股条款。具体地说，卖股选择权就是要求被投资企业如果没能在约定时间上市，就必须按照约定的价格回购私募股权投资基金投入所形成的那部分股权；否则，私募股权基金就有权出售该公司。这样做的目的，就是要逼迫该企业拼命上市，否则会“吃不了兜着走”。

除此以外，从全球来看，私募股权投资获利退出最普遍的方式有三种，我们下节接着再谈。



私募股权投资如何退出

私募股权投资的最终目标是退出，这是它实现盈利的重要环节。退出策略是早在股权投资开始时就已经设计好了的，只是最终能否如愿是另一回事。从全球来看，私募股权投资的退出主要有以下三种方式：

企业上市

企业上市是以股票形式在二级市场上退出。通过首次公开发行股票，原本不能流通的股权便成了可以流通的上市股票，这是私募股权投资和被投资企业双方都最乐意看到的。

对于私募股权投资来说，这种方式退出的投资回报是巨大的，并且退出过程最为顺畅。所以，无论在国内外，成功的企业上市中都能看到私募股权基金的影子，它们都从中赚了个盆满钵满。

对于上市企业来说，采用这种方式退出不但回报丰厚，而且还表明社会对公司经营业绩的认可。不但能维持公司独立性，还能在此基础上继续在证券市场上融资。如果说缺点，就是在上市之前一两年要做大量的准备工作，并且有可能因为信息不对称导致股价低估，同时退出成本高。

所以能看到，只要有一丝可能，私募股权投资就会竭力追求股票上市。可是又因为股票上市在我国难度较大，因此许多外资私募股权基金会选择在海外注册一家企业来控股该合资公司，以便最终能以海外注册公司为主体，实现在海外上市，构成中国概念股。



股权出售

股权出售是指私募股权投资把所持企业股份出售给其他任何人。如果卖给该企业及其管理层，就叫股权回购；卖给其他投资机构，或整体转让给其他战略投资者，就叫股权转让。

股权出售通常出现在因为达不到上市要求、无法公开出售其股份的背景下，所以只能悄悄地转让给别人。私募股权投资以这种方式退出，投资收益虽然没有股票上市那么高，但至少也能收回成本了。

破产清算

破产清算也叫企业清算，是在企业未来前景堪忧时的退出方式。

破产清算通常发生在被投资企业无法继续经营时。由于这是一种被迫退出，所以必定是私募股权投资最不愿意看到的退出方式，不但不能确保盈利，而且往往只能收回部分投资。

破产清算包括自愿性清算和非自愿性清算两大类型。前者通常发生在公司资产出售所得超过其所发行的证券市场价值时。容易看出，这时候的这种清算对股东来说是有盈利的，所以才会自愿发生这样的行为。而后者通常发生在公司出现严重财务危机、濒临破产时，所以才不得不需要出售现有资产才能偿还债务。容易看出，这时候的这种清算对股东来说是很不利的，可是却又是几乎唯一的选择。



怎样拒绝私募的忽悠

私募股权基金投资规模大、风险高、获利期望值高，使得这个队伍良莠不齐，有时候甚至不会忽悠都不行。而对于企业来说，当然是非常痛恨这种忽悠，不但浪费时间和精力，而且还会产生误导和被骗。

那么，究竟如何拒绝私募股权基金的忽悠呢，以下几点要注意：

了解他们都是些什么人

什么人，做什么事。了解私募股权投资都是些什么人，会帮助你零距离接触他们的所作所为。

2015年3月在网上公开发表致李克强总理一封公开信的桔子水晶酒店首席执行官吴海，就是其中的业内人士。在他眼里，这个领域可谓鱼龙混杂，人人都敢喊做PE和VC；而实际上他觉得，其中有相当一部分人如果能勉强做FA（财务顾问）就算不错了。

他眼里的财务顾问特点是：这些人自己并没钱，但认识许多VC、PE以及投资银行的人。于是他们充当掮客、帮你与他们接洽上，帮你从外面找钱，然后自己从中收取一点中介费。当然，也不排除其中有少部分人自己也能投点钱进去，但比例很小，权当是凑个份子。

在他看来，这些自称天使投资、风险投资、私募股权投资的人中，相当一部分实际上就是街上的销售员。他们到处拉单子，拉到单子后就转卖给真正的风险投资机构，赚点差价；拉不到单子也不损失什么。

那怎么来判别这些人呢？其实很简单，那就是你根本不用看他的简历、



名片和资料，只要拿张财务报表请他解释一下几个数据，或者向他请教几个金融工具的名词解释，立马就见分晓。

尤其是那些自己叫得很响的天使投资或私募股权投资，绝对不是他自吹自擂的那么成功，不要被他忽悠了；相反，倒是那些做得非常成功的风险投资名气反而不大，因为他们总会在媒体面前刻意低调。这可真应得上一句老话：“真人不露相，露相不真人。”^①

了解它们是怎么运作的

私募股权投资的运作，是指私募股权投资机构对基金的成立和管理、项目选择、投资合作、项目退出的整个运作过程。

不用说，每家机构有着不同的运作模式；并且因为其“私”，所以会故意对外秘而不宣。事实也是如此，运作模式不同直接影响到投资回报率，确实是不能轻易对外泄露的商业机密。不过也正是这种私密性，一方面使得各种忽悠行为层出不穷；另一方面，又会多少使外界产生误解。

例如，私募股权投资在与目标企业签订订购股份协议及补充协议时，目标企业就始终处于弱势地位。这种与生俱来的“不平等条约”，最终导致双方对簿公堂的事件不断发生。并且，由于每家机构的运作模式不同，导致它将来的获利水平也十分悬殊。以蒙牛集团与摩根士丹利、永乐电器与摩根士丹利、鼎晖投资为例，前者就是摩根士丹利败退，蒙牛集团高管人员最终获得了价值数十亿元的股票；而后者却是永乐电器输掉了控制权，导致最终被国美电器所收购。^②

^① 吴海：《关于融资的那些事》，桔子水晶吴海的新浪博客，2012年3月12日。

^② 《对赌协议：PE/VC投资潜规则，这20个致命陷阱威胁大股东如履薄冰》，中国资本联盟网，2015年9月6日。



了解私募股权投资的风险

传统金融监管理论认为，监管部门主要应当针对公开发行业或公开募集的行为进行监管。可是自从2008年金融危机爆发后，美国政府突然发现其实私募基金的总规模也很庞大（美国私募股权占金融总资产的14%），它们虽然是面向特定对象、有风险识别能力的主体发行的，但同样会引发系统性风险。理由之一就是，当年美国长期资本管理公司旗下一家私募对冲基金的破产，差一点就把美国的整个金融体系拖垮。

到了2012年，随着全球经济下滑，私募股权投资也面临巨大的退出压力。当年我国共有369家私募股权投资基金完成募集，达到历史最高水平；可是募集总金额却比上年有较大回落，合计只有253.13亿美元。

在这种情况下，私募股权投资唯有“迎难而上”、“加倍赚钱”才能求得生存，而这就更增加了它们“忽悠”目标企业的可能。

可以想见，在目前全球经济不景气状态下，一方面是，私募股权投资还将有一个大发展，因为创新企业需要通过这种融资方式求得发展，并最终走向股市；另一方面，私募股权投资的忽悠不但不会消失，甚至还会变本加厉。

第 10 章 经验教训

互联网+融资中有 60% 的事情枯燥无比，没人爱听；剩下的 40% 至少 25% 是不能说的秘密，说出来不是得罪你就是得罪他或者涉嫌非法；最后这 15% 虽然可以讲，却又裹着一把鼻涕一把泪。



三大忠告八项注意

互联网+融资确实能在一定程度上缓解各类企业融资难；但同时也应当看到，由于其背后的监管机制、发布信息的真实性、会员信息的可靠性、借款人的还款能力很难有保证，所以欺诈行为层出不穷。并且，往往要在上当之后才知道真假；而一旦上当，则悔之晚矣，所以这是一对矛盾。

为此，在进行各类互联网+融资时，要牢记以下三大忠告、八项注意：

三大忠告

1. 注重资金安全性

注重资金安全性人人都懂，关键是怎么个注重法。这主要是看该平台有没有第三方支付做资金托管，并且是否有专业担保做连带责任保证。

举例说，如果这个平台的资金账户上有几千万、几个亿的现金，可是却没有第三方做资金托管，这就相当于这些现金全都放在这个平台的自动取款机里，老板随时都可以取用。在这种情况下，资金安全还会有保障吗？

据不完全统计，截至2015年6月30日，我国累计上线的互联网众筹平台至少有198家，其中至少有35家已经倒闭或无运营迹象、11家出现业务转型，两者合计占平台总数的23%，这个比例就可谓不小。^①

^① 《“互联网+众筹”：草根创业者的融资“乐园”》，中国电子商务研究中心，2015年7月29日。

2. 注重融资平台信誉

一般来说，融资平台的信誉可以从两个方面来考察：一是媒体报道及由此举一反三的类比。平时经常要留意哪个平台、什么样的平台容易出问题，然后敬而远之，以降低投资风险。二是看该融资平台的资质和规模。虽然骗子平台也可以做到很大，也没有谁能保证有资质的平台就没有欺诈；但显而易见，有资质、上规模的融资平台会更让人放心一些。

2015年上半年我国众筹平台数量仅仅只增加到211家，可是募集资金总额就已经接近47亿元；正常运营的P2P平台数量上升到2028家，贷款余额总额高达2087亿元。但与此同时，问题平台层出不穷。在所有互联网+融资平台上，2015年上半年新增问题平台429家，是上年同期的7.5倍！^①而观察发现，这些问题平台主要就是那些缺乏资质的小平台。

3. 远离高利贷

虽然选择投资项目的主要依据是回报率高低。但显而易见，如果投资回报率过高或借款利率过高，你就得想一想对方究竟投资的是什么项目？其中会不会有诈？目前各融资平台的利率都较高，一方面是借此来吸引投资者、聚集人气；另一方面，也把自己推到了一个危险境地。无论融资者还是投资者，这时候你都得想一想：这样的利率负担受得了吗？

八项注意

1. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里

这是投资界的一句名言。据此，你也可以把自己的投资或融资至少分成3份，分别针对3种不同类型、3种不同收益率乃至兼顾3个不同区域，用这种方式来分解风险。

^① 王晓洁、孙飞：《互联网金融步入百姓生活，惠民还需细则推动》，载《经济参考报》，2015年7月24日。



2. 注意查看资金流向

根据最新规定，P2P 的概念应该是指个体与个体之间通过互联网+融资平台实现的直接借贷。这样，你就可以留心一下，如果要投资，钱是充值到哪里去的？如果是直接充值到借款人账户里，那就是合法的；如果进入了平台账户，该平台就存在着建立资金池、挪用资金、非法集资的风险。

3. 注意查看担保人

现在的互联网+融资平台都号称有担保，但你应该看看究竟是谁在担保。如果是平台自身出钱提供担保，那就意味着它已经越过“只能做信息中介”的红线；只有第三方提供的担保，才算是真担保。

4. 股权众筹关注信息披露

股权众筹的定义是通过互联网进行的公开、小额的股权融资活动，融资方只能是小微企业。所以，这时候可以通过该企业披露的商业模式、经营管理、财务、资金使用等关键信息，来看它有没有误导或欺诈。

5. 警惕跟风现象严重

融资企业通过互联网平台搞众筹，常常会出现要么超额认购、要么认购不足的情况。作为投资者要注意，从国外的经验看，大多数人通过众筹方式投资初创企业，很可能会血本无归。虽说投资的本质最主要是看人，但你要想正确评估投资对象的管理层是非常困难的，甚至是不可能的。

6. 投资人是否要求特殊权利

例如，投资人在企业增发新股或其他股东出售股份时享有优先购买权、创始人出售股份时享有共同售股权等，合情合理，应当可以接受；但如果要求在有新股可买时享有优先购买权，这时候倘若超额比例过大，就会让其他潜在投资人失去投资兴趣，这就是你要警惕的了。

7. 股权众筹非第一选择

对于创业者来说，如果能获得天使投资、风险投资的话，就不要首选股权众筹。道理很简单，无论从公司治理、专业能力还是投资的专业性角度看，投资人都是越少越好，股权众筹的沟通成本太高了。



并且，能够上众筹平台的项目都是天使投资、风险投资“挑剩”下来的；平台为了能够获利（只有众筹成功才可能收到费用），对股权众筹项目会有许多要求和筛选，据说通过率不到30%，而众筹成功率更低。

实际上，对于融资平台来说，股权众筹也只是其中的一小部分。各平台都有自己擅长的事，只有扬长避短，才能取得更大成功。

例如，截至2015年7月23日，互联网金融平台“e租宝”在上线不到一年时间里累计投资额就突破150亿元，并且还在2015年6月25日以2.55亿元的单日成交量，成为全国网上融资平台规模的老大。

它为什么会取得如此成就？主要原因就是三点：一是在同质化竞争十分严重的互联网+融资行业，它只专注于做好自己擅长的事，即融资租赁细分领域。二是在资金安全方面，“e租宝”在原有的线上线下14层闭环风险控制基础上，引入了互联网和大数据等技术，可谓开创了一条多元化金融风险控制新模式，这就又增加了一道可靠保障。三是“e租宝”开创了互联网+融资平台与电视跨界合作的先河，品牌知名度得到极大提升。

以它的融资租赁细分为例，“e租宝”最先开创了“互联网+融资租赁”的A2P模式（Asset to Peer）。与P2P模式相比，它的优势在于对接的是融资租赁债权和投资人，也就是说，融资租赁企业通过融资租赁业务获得债权，然后通过该平台把债权转让给投资者。这样一来，投资者就可以明确知道自己的资金去向；而融资租赁公司又拥有对设备的所有权和担保物权，风险控制和资金安全就有了切实保障。

正是依靠创新的A2P模式和严格的风险控制体系、不断提升的品牌形象，“e租宝”在为投资者带来丰厚收益，在帮助中小企业解决融资难、融资贵等难题时，为实体经济注入了新的活力。^①

8. 细节决定成败

融资难，还难在往往一些细节不注意就会前功尽弃。

^① 《e租宝：互联网金融论坛深受与会青睐》，中国网，2015年7月31日。



例如，如果是中介人介绍的，你可以要求对方介绍自己直接与可以拍板的人对话，从而立竿见影得到第一手信息。不要和中间人谈得太久，一方面浪费时间和精力，另一方面也会因为中介人的误解导致双方误判。

在上餐桌时，真正的投资方既不会让你买单，更不会看接待档次高低决定投资与否，它们更看重的是你及项目本身的价值。

在合作协议没有签署之前，对方会告诉你需要交纳哪些费用，不会随心所欲不断地冒出收费项目来。

给创业者插上腾飞翅膀

互联网+融资给创业者解决资金饥渴，有助于企业插上腾飞的翅膀，这方面可谓功不可没，并且国内外有数不胜数的成功案例。甚至可以说，如果拒绝所有融资渠道，几乎所有企业都无法得到应有的发展。

以下试举三例：

互联网+融资助滴滴快的成为巨无霸

互联网+融资让许多企业尤其是新经济形态获得了强劲的发展动力。

“滴滴快的”之所以能作为全球最大的移动交通平台，聚合包括出租车、专车、顺风车、企业级用车等在内的多种出行解决方案，并且即将上线在线拼车合乘、代驾、大巴业务，力图通过独有的平台优势让司机和乘客享有协同效应，就与它从互联网+融资中得到的获益有关。

从2015年6月22日开始，“滴滴快的”进行了又一轮融资，仅用两周时间就宣告于7月8日顺利完成，融资额度从原来的15亿美元提升到20亿



美元。新的投资方包括资本国际私募基金、平安创新投资基金等多家全球知名投资者，而原有投资方阿里巴巴、腾讯、淡马锡、高都资本等也都追加了投资。这些资金到位后，“滴滴快的”将拥有35亿美元以上的现金储备，不但国内移动互联网领域现金储备最高的企业，而且能足够维持实现以后3年的发展目标；不但如此，它还使“滴滴快的”成为我国移动互联网领域融资规模最大，同时也是全球有史以来融资规模最大的互联网企业之一。

从具体数据看，有了这20亿美元的融资，“滴滴快的”将会在目前日订单量300万张、覆盖全国80多个城市，国内专车市场份额高达80%、占据国内出租车招车市场99%市场份额的基础上，进一步把目标瞄准在成为全球最大的“一站式”出行平台上，力争每天可以为1000万名司机、3000万名乘客提供服务，不断巩固企业现有的市场领导地位，并且进一步拓展和做深国内市场新业务。2015年7月，“滴滴快的”公司估值已经高达150亿美元，比年初增加1倍，是国内估值第二高的创业公司（仅次于小米公司）。^①

农民买化肥农药缺钱也能找融资平台

互联网+融资不是“城里人”的专利；无论你身处何时何地，只要能上互联网，就没有时空界限。现在，这一武器被越来越多的农民所掌握，成为农民创业解决资金需求的好帮手。

山东省栖霞市徐家沟村苹果种植大户王丰利，种有18亩果园，年产苹果9万斤。每年5至8月追施农药季节，他都有用来购买农药化肥的2万元资金缺口。在过去，购买化肥农药得靠赊账，这样2万元费用成本要高出三四千元。可是自从他接触到了互联网+融资平台“农发贷”后，这一多年来的融资难问题就解决了。

他在网上提出融资需求后，就会有专门的工作人员上门了解情况。出

^① 余一：《滴滴快的完成20亿美元融资》，腾讯网，2015年7月8日。



示身份证、户口簿、结婚证等必要证件后，就能在短时间内获得所需贷款，金额从几十万到几百万元不等。不仅操作简单、到款速度快，而且贷款期限非常灵活。他算了一笔账：使用“农发贷”，与过去赊账买农资产品相比每年可节约费用 2000 元，即 10%。

实际上，像王丰利这样的季节性贷款农户有很多。一方面是农民自身条件和资金需求特殊，另一方面是传统银行机构贷款手续十分繁琐，所以过去农民要从银行获取贷款难上加难。现在有了互联网+融资，这些问题即可迎刃而解。自从 2015 年 3 月 15 日“农发贷”上线以来，在短短 3 个月时间里，该平台理财用户就超过 11 万，线上成交额突破 3.7 亿元，金融机构联合贷款突破 1 亿元，项目覆盖全国主要农作物产区，遍布 23 个省、156 个市县、173 万亩耕地面积，惠及近 1000 家农场及种植户。^①

这种体育比赛、文艺演出也可以融资了

在目前的传统演出市场中，通常采用“内容方创作—寻求赞助—广告植入”模式，这是我国演出市场大而不强的主要原因之一。

一方面，内容创作方不熟悉经济，很难拉到赞助，所以不要说无法踏踏实实创作了，许多剧本创作和演出根本就进行不下去；另一方面，有力量赞助演出市场的企业对文艺演出又缺乏了解，力有余而心不足。

怎样解决这样一对矛盾？互联网+融资平台“大麦网”在这方面进行了一系列有益的尝试。多年来，大麦网一直致力于推动娱乐、体育票务市场多元化发展，到目前为止，已经在上游内容提供商和用户购票中形成了完整的产业链品牌形象，并且“一览众山小”。

针对演出市场前期投入大、排练时间长、票房承受能力受多种因素制约，大麦网把主要精力放在补充内容方流动资金、强化质量上，收到了切

^① 《农发贷获央视点赞，农业互联网金融迎来春天》，CCTV2，2015 年 7 月 25 日。



切实实的效果。因为只有让内容创作方能够专心致志地投入工作，才能把整个过程纳入良性循环轨道。

发展到后来，大麦网与它过去合作过的商业银行共同推出了“大麦演出宝”融资模式。它根据自己在行业中的业务特点和资源优势，通过引进资本操作、深化产业融合等做法，把互联网+理念引入到创作、演出中去，让专业的人做专业的事。具体地说就是，让专业创作人员更加专注于自己擅长的内容创作，不再需要考虑广告植入而修改作品，更不必因此降低作品质量和美感。

为了确保这项工作顺利开展，大麦网会优先选择过去合作过的内容创作方，开始时以演唱会、音乐剧、话剧歌剧、舞蹈芭蕾、曲艺杂坛、体育比赛为主营业务，优先与过去和自己票务代理合作一年以上、有合法手续的企业和个人合作；为有资金需求并且又符合融资条件的演出主办方，提供更加优惠的同期贷款利率和最高授信额度（500万元人民币）。

虽然这是大麦网第一次把业务延伸到互联网+金融领域，实施全新品牌战略，可这却是迈出了极其重要的第一步。^①

附带一提的是，无论互联网+融资能够给创业者腾飞带来多大帮助，一定要搞清各种融资方式之间的区别和优缺点，避免盲目性和急功近利，以防弄巧成拙反受其累。

例如，浙江一位老板找到券商咨询想上“新三板”。券商在了解了该公司的基本情况后对他说，公司尚未进行股份制改革，从现在开始准备至少也得一年之后才能上板，费用最少要80万。老板一听觉得时间太长、费用又贵，于是找到另一位中介，很快就挂上了上海股权托管交易中心的“Q板”。而实际上，他根本就不知道这“板”与那“板”之间有什么区别。

前面提到，上海股权托管交易中心有“E板”和“Q板”两种。“E板”的全称是非上市股份有限公司股份转让系统，挂牌条件和“新三板”接近，

^① 《大麦试水互联网金融，推出“演出宝”融资服务》，山西新闻网，2015年7月30日。



中介费用要好几十万，但会低于“新三板”；而“Q板”的全称是中小企业股权报价系统，挂牌要求比较低，一般只要没有违法记录就行，中介费用从5万至13万元不等，并且只要几个月就能搞定。^①

不了解这两者之间的差别，当然也就不一定能符合自身本意了。

谨防一夜变成穷光蛋

互联网+融资由于看不见摸不着，所以风险显而易见。在这其中，让你一夜变成穷光蛋的可能性也并非没有。正因如此，业内人士认为，这方面的融资协议签署比市场估值要重要得多，一不留神就会倾家荡产。

风险投资 DFJ Venture 合伙人、苹果公司前高级副总裁 Heidi Roizen 就参加过许多融资协议的制定。在她看来，对于创业者来说，融资协议确实要比公司估值和资产构成表重要得多。

她举例说：创业者 A 创办了一家企业 P，他的想法吸引了天使投资人 B，B 同意投资 100 万美元，估值 500 万美元，B 在其中占股 20%。

A 拿着这 100 万美元组建了一个团队。产品原型做出后市场非常火爆，于是有许多投资人向他伸出橄榄枝。这时候 A 当然想要尽可能高的市场估值了，于是最终接受了出价最高的风险投资 C，对方给出的融资前估值为 4000 万美元，希望能投资 1000 万美元占股 20%。考虑到这个估值偏高，所以 C 要求享有优先清算权，以确保公司一旦出问题能收回本金。

A 对这样高的估值当然感到兴奋，因为新的投资只稀释了他 20% 的股份；而天使投资人 B 也很高兴，因为他只用 100 万美元就占有这家公司 20%

① sys_admin:《挂牌遭遇李鬼，你挂对了吗》，东方融资网，2015 年 5 月 8 日。



的股份，根据新的融资协议，这 100 万现在已经相当于 1000 万，是原始投资额的 10 倍！

几个星期后资金就到位了。A 拿着这 1000 万美元租了新的办公室、招聘了新员工，几个月后开发出来的新产品投放市场测试后同样很火爆。媒体对该公司纷纷进行报道，公司一下子就成为市场新的领军者。

这时候有一家科技巨头企业 D，希望能获得企业 P 的相关数据；如果条件合适，它将会提供大量的资金支持。而 P 当然非常想得到这样的支持，因为这样一来，它就有大量的钱来用于投放广告了，有助于迅速扩大用户规模，并借此机会打倒竞争对手。最后，D 提出希望能投资 2 亿美元，占股 20%，公司估值 10 亿美元。但 D 提出要获得 P 公司数据的接入权限，并且 P 必须通过 D 的广告平台来投放广告。

A 自然是满口答应，因为现在公司 10 亿美元的估值已经让它在市场上独占鳌头，公司员工们也开始盘算自己的期权将来能给自己带来多大收益。风险投资 C 的回报率已经高达 20 倍，在开始准备追加投资了。天使投资 B 更是成了一名英雄，它当初的 100 万美元现在已经增值到 2 亿美元，找它投资的创业者简直踏破了门槛。

不用说，D 也提出这 2 亿美元投资同样需要具有优先清算权。这得到其他各方的一致同意，并认为这 10 亿美元用于投放广告势在必行。

可是没想到，广告投放下去后转化率很低，于是 P 公司要求停止广告播出，但遭到 D 的拒绝。表面上是，在过去的谈判中从来没有提到过谁有权终止广告播出；而实际上，D 本希望通过这种方式让自己的 2 亿美元投资再回到自己口袋里的，广告部的员工还指望着这笔钱发年终奖呢。

于是，P 公司只好继续投入广告。结果，2 亿美元的广告投入使得用户量增长了 10 倍，只不过多数用户享受的是免费服务部分，所以实际增加的营业额只有 2 亿美元。尤其是在广告投放停止后，用户数增长停滞不前，于是 P 公司请求原有投资人追加投资，遭到拒绝。跳槽的核心员工开始出现，并越来越多。



陷于困境的 P 公司董事会责令 A 辞职，另外聘请了 E 担任临时首席执行官。而 E 提出，为了稳住大局，必须为他和留任员工留出 5% 的股份；并且，为了筹措资金，必须给他时间来扭转局面，同时他有权出售公司。

这时候，有家企业愿意收购 P 公司，但只肯出资 2.5 亿美元。这个价格虽然和原来的估值 10 亿美元相距甚远，却遭到各方投资者的欢迎。因为它们盘算：这样一来要想优先拿回自己过去的投资已经够了，否则将来一破产，什么都得不到，管别人干嘛呢！

就这样，2.5 亿美元到手后，优先支付给 D2 亿美元、C1000 万美元、B100 万美元、E 及其核心团队 5% 的股份计 1250 万美元后，连支付律师和银行的服务费用都不够了，哪里还轮得到创始人 A 及其员工们拥有的高达 40% 的股份呢！一夜之间，他们全都成了穷光蛋。

从中我们可以得到什么教训呢？两点：一是融资协议非常重要，比估值更重要；二是一定要充分理解相关概念如优先清算权、参与分配权、棘轮条款、优先股等，然后才能落笔签协议。

要知道，风险投资有一半以上项目是以失败告终的，这些条款就是它们从血和泪中痛定思痛总结出来的；而创业者不会总结，或者不会从中吸取教训，那就只有挨宰的份，就这么简单。^①

天上不会掉馅饼

互联网+融资就像打仗，得讲究战略。千万不要以为别人是傻瓜，或者认为风险投资大方得很，你要用钱它们就一定会支持你。不可能的。天

^① Yves-YAN：《当心从 10 亿估值沦落到一无所获！创业者签订融资协议时该注意什么》，36 氪，2015 年 5 月 14 日。



上没有馅饼掉下来，却有可能掉陷阱。

欲取先予，怎么予有讲究

创业需要融资，但不可能白手起家什么都要靠融资，否则别人又凭什么相信你呢？所以首先是你自己要投入，否则就谈不上创业。即使是白手起家，也要从亲朋好友那里筹钱来投入，这是考验你敢不敢为创业做牺牲的决心。只有等到你有了一定的资产，才好开口问别人借钱，或者向融资平台借钱。

开始时亲朋好友给你钱是出于信任，但一定要说清楚到底是借钱还是入股。往往对方会说，这钱你先拿去用吧，结果你到最后发达了，他就来和你算股份；一旦你倒霉了，他又会来向你讨本金。这样的情形现实中很常见，弄得不好你就会变成众叛亲离的“孤家寡人”。还是这句话，“亲兄弟明算账”，哪怕只是简单的一张纸，也要把借款和投资分清楚。

与国外相比，中国的天使投资其实并不那么“天使”，你得拿出许多东西让天使投资、风险投资看，它才愿意慢慢相信你；而不像国外那样，吃个饭、见个面，它就把支票撕给你了。这就是现实。

还有一点，千万别去碰高利贷。为什么？除了它不受法律保护，一旦造成损失你打官司都没用之外；更重要的是，高利贷的利率之高几乎没有什么项目能承受得起。如果这方面没印象，你可以去看看那些老电影。

另外就是，不要顶名融资，或随便出面替人融资，这方面的纠纷数不胜数。比如，你的朋友想去融资平台融资，可是缺乏抵押物或信用不佳，于是用你的名义去办或者叫你出面去帮他办；等到你贷到款之后，再交给他使用，还款也由他去执行。

初看起来，你这是在帮朋友，不但一点责任没有，而且还是一种“助人为乐”行为。可是殊不知，既然是你出面融资的，法律上就要由你来承担相应责任。一旦你的朋友到时候还不出款或发生违约行为，一切都要由



你来承担。

千万不要强调你们两人之间是如何亲密。有句老话叫“人是朋友，钱不是朋友。”这钱虽然是朋友在使用，可却是你借的，你的朋友在这种情况下自然就会责任意识不强，违约可能性大大增加。

一旦发生违约，融资平台当然会盯着你讨钱；而你也必须首先向平台归还借款，然后才能向你的朋友追讨。无论你能出示两人之间有什么样的协议条款，都无法推翻你是平台借款人的事实。一场官司下来，你不但会造成经济损失，而且两人之间的朋友也做到头了。

牢靠不牢靠，举手之劳查一查

近年来，我国大宗商品领域融资骗贷案多发，无论规模、频率还是涉案主体等都非常令人震惊。为此，投资者非常有必要事先查查动产融资统一登记平台，然后再视情况作出自己的选择。

早在2007年，中国人民银行征信中心就建成了应收账款质押登记系统，在全国范围内提供统一的应收账款质押业务在线登记与查询服务。后来，平台逐步扩大服务范围，发展到现在，已可以提供应收账款质押和转让、融资租赁、存货和仓单质押、保证金质押登记等9项登记服务，并且实现了以上动产登记信息的统一查询。

截至2015年1月23日，该登记系统审核通过的常用户（要登记的用户）为9592家，注册普通用户（只查询不登记的用户）为40596家；累计发生应收账款质押和转让登记1344047笔，租赁登记245597笔，其他各类登记3643笔（其中，保证金质押登记897笔、存货和仓单质押登记424笔、留置权登记81笔、租购登记218笔、所有权保留登记13笔、动产信托登记6笔），累计查询2901598笔，提供查询证明698755笔。

在这9类登记服务中，应收账款质押和转让、租赁登记已经具备法律效力，其他几类登记这方面还正在努力，但方向是明确的。因为业界普遍



希望能够建立起这样一个全国统一的、电子化登记公示系统，来降低动产融资交易风险。

分析过去的各种骗案，虽然花样百出，但实际上原理很简单，那就是多家贷款企业与第三方担保品管理公司联合骗贷。

说穿了就是，几家企业针对同一批仓储物资去不同的信贷机构进行重复担保、获取融资。既然这样，如果能查明该批仓储物资已经进行过哪些担保融资，就可以避免这种欺诈行为的发生。

在过去信息相对闭塞的年代，这种连环欺诈行为相对容易发生；而当现在这样一个基于互联网、全国统一的担保物权登记系统建立起来后，要防范这种欺诈行为实际上只是举手之劳，关键是你必须去“举手”才行。

目前，投资者在该平台上查询信息是不用付费的，只有登记才需要付费；并且在所有登记类型中，只有应收账款登记需要付费，而且其付费标准是经过物价主管部门审批通过的。投资者只要经过一次查询，就可以了解该平台上记载的某项资金融入方在各类动产担保权益方面的状况，从而起到警戒和防范作用，有效降低投融资风险。^①

资金托管后仍会有风险

互联网+融资平台过去的资金是自己存管的。一方面是，在政策没有明确之前，银行懒得托管这些平台的资金，觉得托管自己竞争对手的资金有点像抚养仇人的遗孤，感情上受不了；并且托管后会给平台增信，“长对方志气、灭自己威风。”另一方面，这些融资平台的交易量在银行眼里很小，缺乏忠诚客户，把钱放到银行托管会白白增加一笔不菲的费用，所以同样行不通。

自从政府明确要求银行托管这些平台的资金后，部分平台已经开始有了实质性动作。例如，“积木盒子”便成为第一个与民生银行全程资金托管

^① 江宏、骆露：《统一互联网公示登记，完善动产融资体系》，载《当代金融家》，2015年第4期（2015年7月）。



的 P2P 平台。

但作为投资者来说，要注意的是，平台的资金托管到银行后并没有彻底消除风险，不能因此就麻痹大意。

先看看资金托管究竟是怎么回事。资金托管不同于普通的资金存管，当融资平台由银行托管资金后，投资者在融资平台上投资时，会要求同时在托管的银行开通实名电子账户；投资者的资金以及借款人到期归还的资金，都是划到银行托管账户里去的，平台掌握的只是一个数据，并不能实际动用这笔资金。

这种资金托管的好处是，会让投资者觉得“信用可靠”了许多；但如果由此就认为该平台是完全安全的，则是一大误区。因为归根到底，虽然该平台不能实际动用这笔资金，但这也只是隔离了平台的道德风险，并不能确保交易的绝对安全。换句话说就是，这种资金托管只是提高了业务透明度、增强了合规化，仅此而已。就好比说，如果你和某人之间发生资金借贷，双方的钱都是直接从银行里取出来或直接存在银行里的，就能确保没有纠纷或被骗了吗？显然是不可能的。

正因如此，中国民生银行在给该平台的托管协议中就这样写着：银行对于平台的融资人和融资人的信息不负责审核，不保障融资人的项目必然还款，也不保障投资人本金和预期收益。这样的提醒是很有必要的。

担保落笔要谨慎

互联网+融资中的担保司空见惯，但担保风险之大也显而易见。许多人碍于朋友情面不得不出面担保，结果把自己拖下水去甚至倾家荡产的也不少见。可是，中国是人情社会，有时候还确实不好意思回绝朋友的请求



或某些机构的“要挟”；因为这时候这些朋友正处于为难时期，作为好友不挺身而出，似乎实在有点说不过去！

可是，既要帮朋友的忙，又要保全自己、尽可能降低自身担保风险该怎么办呢？以下几点提醒可供参考：

仔细查看担保合同

虽然是朋友，也不能对递过来的单子看也不看就签上大名。这种草率做法的风险显而易见。

所以，既然要你提供担保，你就有权也有必要提出看看那份合同和担保合同究竟都写了些什么，从而掂量一下自己在其中所起的作用以及风险大小，然后再做决定。如有疑问便要问个清楚，或者要求对方双方写清楚，把一些可能出现的旋涡刺破在萌芽状态。

重视被担保人的信誉

朋友之间讲义气是正常的，但朋友本身也分为三六九等；“朋友”一词是相互的，不能因为只顾着讲义气就忽视自身风险。

所以，平时在与这位朋友接触中就要全方位地了解这个人的信誉、在朋友圈中的口碑如何。信誉好可出面担保，如果口碑一塌糊涂，还是找个理由拒绝、不趟这趟浑水为好。如果你和对方只是一面之交，那你可以直接告诉他说“我们还不熟，还没到（出面为你担保）这个地步。”话虽然有些不好听，但长痛不如短痛，敢于说“不”本身也是做人原则。

考察被担保人的还款能力

朋友贷款既然要你出面担保，那么你就有必要从借款人的角度，来看



看你的被担保人还款能力、财产、信誉、负债究竟如何？

换句话说就是，如果他的还款能力特别强，那你的担保风险就很小，由你出面担保实际上主要是一种形式；反之，如果他基本上没什么还款能力，那这个风险将来就可能会全部转移到你头上，对此你要有思想准备。

要求被担保人提供反担保

你作为担保人，不妨可以学学银行等贷款机构的做法，要求提供反担保。许多贷款机构在为别人提供担保时，就都是这样做的。

也就是说，当朋友邀请你出面担保时，你可以要求他向你提供反担保。这样，万一将来你被陷其中，也会有助于自己追偿权的实现。

以一般保证为主，谨慎选择连带担保

担保有多种多样，既有一般保证也有连带担保，两者之间的区别还是很明显的。

所谓一般保证，是指在主合同纠纷没有审判或仲裁、被担保人的财产强制执行后仍不能履行前，你对债权人可以拒绝保证责任；而所谓连带担保，则是指一旦被担保人未能按时履行还款责任，债权人有权要求在你和被担保人之间选择一方承担责任。

显而易见，你在一般保证中的担保责任较小，应该作为优先考虑。^①

① 袁梦：《借款逾期，担保人全身而退恐难》，东方融资网，2015年7月21日。



担保公司的担保也是聊胜于无

目前从事融资担保业务的公司和平台不少，只要它们能拿到相关证照，就可以光明正大地从事融资担保业务；反之，如果不叫融资担保公司，就不必办理这些证件，这实际上是在钻政策空子。

不过，即使领到了相关证照的担保公司，也具有很强的欺骗性和迷惑性。尤其是现在工商注册登记实行先照后证，除了表明该企业名称、注册登记范围等信息外，实际上与担保效力没什么关系。各级地方政府的金融服务（工作）办公室因为不具备行政执法权和资金调配权，所以对它们几乎也是无能为力；而一旦等到公安部门介入时，许多损失已经无法挽回了。

这就是说，即使有担保公司担保也不能轻信，只能说聊胜于无。

联保互保也得谨慎

本书前面多次提到商家联保和农户互保，认为这是有效解决互联网+融资抵押物不足的有效途径之一。但这里要提醒的是，要谨防其中可能隐藏的风险。因为说不定就会因为别人的违约把你自己也拖下水去，这样的事例并不少见。

这里举个实例。2012年7月，温州一家大名鼎鼎的服装企业和电气公司掌门人陈老板，就因为陷入担保危机，“被银行拖下了水”。一家年销售额实际不到1000万元的制造企业，银行却告诉陈老板说年销售额超过1亿元，然后让他提供担保；结果后来借款人资金链断了，跑了，银行便找到陈老板逼着他还款。这家制造企业一共贷款4000万元，和陈老板一起卷入的至少有12家企业，其中多数都存在着互保关系。银行因为过于依赖担保，所以会有意无意地忽略贷前审查，几乎没有人真正去分析过借款人的



现金流，而只看有没有担保，这就最终害苦了那些担保人。

所以有人认为，银行这种上门劝保更像是一场“阴谋”。但你只要签了字，最终倒霉的就是你；可是你不签字似乎也说不过去，因为你以后还指望要别人给你联保签字呢！^①

这些无抵押贷款不可信

互联网+融资中的无抵押贷款也叫信用贷款，顾名思义，就是不需要你提供任何担保就可以申请到贷款，有的则号称凭一张身份证就可以在全国范围内“1万至50万元当天放贷”。这样的条件看起来很诱人，但其实往往是骗局，所以最好“宁可信其无，不可信其有”。

道理很简单：因为无论银行还是其他金融中介，都不是慈善机构，是实实在在的企业。是企业都想赚钱，最终能不能赚到钱则是另一回事。虽然互联网+融资平台中确实也可能会有“无抵押贷款”，但“无抵押”绝不是“无门槛”：天上不会掉馅饼。

归纳起来，这些所谓的无抵押贷款主要具有以下特点：

平台名字过于响亮

这些平台的名字听起来都很响亮，而且是一个比一个响，如“某某贷款公司”、“某某贷款集团公司”等。只不过，这样的公司名称实际上根本

^① 阮加文：《温州担保噩梦：企业互保联保危机拷问民间借贷》，载《法人》，2012年7月4日。



就办不下来，因为工商行政管理部门不可能同意采用这样的名称进行注册。如果对方信誓旦旦说是合法企业，那你不妨问对方要一份相关执照以及经办人的身份证复印件，并注意保存。

融资平台的信用，主要取决于借款人的信用；目前无论融资平台还是借款人的信用评级都无从谈起。所以，你能做的只是尽可能了解更多的信息，通过信息透明度来自行判断。一旦发生纠纷尤其是平台跑路，很难追回实际损失。从实践看，截至2015年7月末，过去3年内我国已有上千家P2P平台跑路了，但最终只有72家被立案调查，仅有4家有判决结果。^①

有姓无名或不留真名

这些广告信息中的联系人通常只有姓没有名，多数只留假名，如男的叫“武大郎”、女的叫“潘金莲”；普遍只留私人手机号码，所以你根本无法确定对方的个人真实信息。

如果进一步对照广告上的手机号码在网上查询，还可能发现这些号码相对集中在少数几个省份；并且这些号码的信息欺诈痕迹十分明显，可是那些急等着钱用的借款人往往不会考虑这些。

一位创业者在网上看到一则无抵押“无风险”贷款广告后，打电话与该业务经理取得联系，称自己想贷10万元。对方要他提供工商执照和个人身份证复印件，然后要他去银行新办一张借记卡并开通网银。第二天，当他再次与对方联系时，对方要求他在新卡上存入1万元，说是打流水凭证时要用。他想，反正打死我也不会告诉你密码的，所以就照办了。可是当他刚刚存入1万元现金，两分钟后就收到一条转账信息，说这1万元已经被转走了，他这才意识到自己遇到了骗子。

^① 李冰：《3年内逾千家P2P平台跑路，仅4家有判决结果》，载《证券日报》，2015年8月29日。

手续不正规或过于正规

这些平台大多没有固定的办公地址，或者租借豪华写字楼，或者干脆就设在住宅小区中，基本上没有正规手续和执照，也不肯提供个人的真实身份证明。还有些平台看上去很正规，甚至正规得让人不敢相信。

还是这句话：互联网+融资平台上许多贷款数额很小，但无论金额大小，它都属于贷款；而大凡贷款，无论是银行信贷还是民间借贷都需要你具有还款能力。换句话说，如果有人声称不需要任何条件就可以贷款给你，那就一定是骗子或幌子；如果有人声称只要有身份证就可以贷款，因为身份证随时可以补领，所以这种做法至少能说明对方不是正规公司。而如果你的融资不是从正规公司得来的，那就要多一分警惕了。

以无抵押抬高利率

一些无抵押贷款借不用抵押的名义抬高利率水平，美其名曰冲抵风险，可这对借款人来说风险就居高不下了，甚至给平台打工都还不够。

从实际情况看，目前小微企业普遍缺乏足够的抵押物，所以只能首选无抵押贷款，而这就把贷款利率给抬上去了，实际利率要远远高于银行贷款基准利率。在一些商业银行和融资机构，在实行存贷款挂钩、提前扣除利息、搭购相关理财产品等的背景下，实际融资成本一般在银行基准利率的2倍左右；一些村镇银行、小额贷款公司等融资平台的贷款利率，更是高达银行基准贷款利率的3至4倍；如果是民间融资，成本更高，月息高达30%，甚至60%的都有。



贷前收费

这些平台申请放贷的门槛都很低，甚至连收入流水都不要，贷款利率也很低；而所有这些简直不敢令人相信的“简化手续”、“快速放贷”，目的正是为了骗钱，其标志就是“贷前收费”。不会有人随随便便地就给一个陌生人放款，这是一个很简单的道理，可是一部分“病急乱投医”的创业者往往就会忽略这点，以至上当受骗。

也就是说，在你还没有拿到贷款之前，就会被要求以各种名义支付诸如“手续费”、“保证金”、“先付利息”等费用；^①或者贷款还没到手，就要求你提前支付一个月的利息（实际上它就是要骗你这点利息）。

可以这么说，大凡在取得贷款之前需要付费的都有诈骗嫌疑，要特别擦亮眼睛。因为你来融资的目的原本就是拿钱，现在倒好，还没拿到钱就要先付一笔钱给对方，这在逻辑上是说不通的，却是骗子最受用的。就好比一个陌生短信告诉你，你中了100万元现金，要先付20%即20万元的“个人收入调节税”才能拿到这100万，这明显就是骗局；否则，他直接汇80万元税后奖金过来不就没事了吗！

为了便于理解，这里举个实例来说明贷前收费是怎么出去的。

江苏省徐州市的周老板开了家小机械公司，生意做得不错，想扩大一下规模，还缺资金100万元。他看到一家融资平台的广告上说可“办理无抵押贷款，无风险，手续费低”，于是联系上了这家名叫红日投资的公司。

对方陈经理信誓旦旦地说，这100万贷款肯定能办下来。于是，他马上来到南京。当他看到该公司在一幢大型写字楼里的豪华办公室时，觉得公司非常正规，不信也不行。

① 袁梦：《无抵押贷款当心是骗局，路边的野花别采》，东方融资网，2015年7月21日。



陈经理把周老板介绍给了业务员小王，小王告诉他说贷款绝对没问题，一个星期就能办下来，但月息要 1%，并且在走流程时会产生些费用。周老板觉得这合情合理，于是先交了 1 万元前期运作费，然后回家等消息。

两天后，小王打电话给周老板说贷款办好了，但需要专业数据公司做个还款计划书。于是，第二天周老板又到南京，在红日投资介绍下去了那家数据公司，花 2 万元做了计划书。

又过了两天，小王说马上可以放款了，周老板为了证明自己有还款能力需要请律师调查，同时要付些律师费用。第二天律师就上门，给周老板出具了一份法律文书，除了几千元招待费外又收了 3 万元律师费。

一个星期后周老板接到小王电话，说要重新做一下资产评估。周老板虽然觉得有点蹊跷，但因为这次是红日投资老板亲自过来的，并且拍胸脯保证做完资产评估后贷款马上就下来，于是又乖乖地交了 3 万多元评估费。

就这样，周老板还一直以为自己是在走正规流程；可是殊不知，这些机构都是和红日投资一伙的。它们什么材料都没做，目的只是为了变着花样套受害者的钱。

又一个月过去了，一直拿不到钱的周老板多次去南京要贷款，总是被各种理由拒绝；后来对方烦透了，出具了一份“不予放贷通知书”，上面写着，周老板提供的资料基本属实，但有“信用污点”。这下周老板急了。对方安慰他说，其实，只要换家投资公司，重走一遍所有流程，这一关也是能过的。周老板这才感到自己受骗了，因为如此一来就意味着他还要再向外掏出 10 多万元，于是向警方报案。

警方一举破获这 5 家公司组成的诈骗链条，抓获犯罪嫌疑人 80 多名。而该案件一共涉及受害者近千人，其中最多的一名受害者为了融资 1 亿元已花费“贷前费用”上百万，最终却连一分钱贷款都没见到！^①

^① 乐涛、杨维斌：《“无抵押贷款”，你信吗？信了，你就上当了》，载《江南时报》，2013 年 1 月 17 日。



哪些人适合做担保

上面谈到怎样给人做担保，接下来便谈谈哪些人适合做担保？这不仅和交情、关系相关，更直接涉及到你的融资能否被顺利批准。

“优质单位”员工

融资机构更看重“优质单位”员工，所以请他们做担保人更容易通过融资申请。

2015年5月，南京某银行推出了住房按揭贷款购买者“必须”具有本科学历、父母“必须”是公务员的奇葩规定。条件虽然不通人情，但却从中可以看到银行对“优质单位”员工的格外青睐。

在这家银行看来，本科学历的员工工资收入更高、还贷能力更强；而即使他们的信用较差，也有他们的父母（公务员）兜着，坏账风险较小。

据介绍，目前银行和其他融资平台都更愿意让公务员、事业单位人员或国有企业员工帮你做担保，因为在这些机构看来，这些“优质单位”人员的性质和收入具有相对稳定性。

以下几种情形不能担保

现在银行和其他融资平台的明规则或潜规则中，有下列几类人群不适合作为担保人。所以你要尽量避开，以免自讨没趣、贷款办不下来：

一是夫妻双方不能互相担保。道理很简单，因为《婚姻法》规定夫妻



婚后财产属于共同财产，你的财产就是对方的财产，你归还不起让对方担保就失去了担保的原本意义。

二是外地户口。担保人和申请贷款人的户籍地必须一致，外地户口是不能为你进行担保的。

三是没有经济来源的人不能担保。想想也好理解，因为担保人没有确切的收入来源，那他又用什么来做担保呢？

四是离退休人员。在这些金融机构看来，离退休人员的收入哪怕再高也是消费性质的，不宜作为月供。但目前已有个别机构把担保人年龄放宽到了 60 岁以下，即 60 岁以下的退休人员如果有稳定的退休工资，也是可以做担保人的。

与非法集资的区别

众所周知，互联网+金融这种融资方式是合法的，受法律保护；而非法集资是非法的，法律风险极大。那么，这两者之间有什么区别呢？在本书的最后，就来集中说说这个问题，以尽可能消除法律隐患。

融资企业借助互联网+融资的主要途径有 3 条：一是融资企业直接融资，二是股东融资，三是吸收 P2P 网络平台为公司股东。其中，最容易纠缠不清的是非法吸收公众存款即俗称的非法集资问题。

非法集资的标准

本书开头就提到，非法集资的概念是以非法占有为目的、使用诈骗手段向社会公众吸收资金的行为，其根本特征在于非法或变相吸收公众存款，



然后用于货币资本经营而不是生产经营活动。

根据2010年最高人民法院颁布的《关于审理非法集资刑事案件具体应用若干问题的解释》，构成非法吸收公众存款或变相吸收公众存款罪，需要具备以下4个构成要件：一是未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金；二是通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传；三是承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给予回报；四是向社会公众即社会不特定对象吸收资金。

而2014年4月中国银行业监督管理委员会处置非法集资办公室特别指出，在P2P网络集资中有以下三种情形可能涉嫌非法集资：一是资金池。例如，一些P2P网络借贷平台把借款需求设计成理财产品，然后出售给贷款人；或者先归集资金再寻找借款人和借款项目，从而使得贷款人的资金进入借贷平台账户，这样就形成了资金池，这种资金池就有可能成为非法集资。二是一些P2P借贷平台没有尽到借款人身份真实性的核查义务，未能及时发现或者默许借款人以虚假借款人名义发布虚假借款信息，向不特定的人群募集资金，用于房地产、股票、债券、期货投资等，或者用于高利贷。三是个别P2P故意发布虚假高利贷借款标的募集资金，采用借新还旧的庞氏骗局模式在短期内募集大量资金。

划清与非法集资的界限

对照最高人民法院的司法解释和金融监管部门的认定标准可以看出，互联网+融资平台的性质属于以投资为目的、借助网络平台汇集资金，如果平台直接成为股东便属于自融业务，有可能涉嫌非法集资。

怎么办？有两种途径可以选择：一是P2P只提供中介业务，让贷款人和贷款人自我对接，这样就可以避免非法集资之嫌。因为这样一来，你根本就没有“集”资，所以也就谈不上非法集资了。二是根据最高人民法院司法解释中规定的一种例外情形，即非法吸收或者变相吸收公众存款主要



用于正常生产经营活动、能够及时清退所吸收资金的，可免于刑事处罚；情节显著轻微的，不作为犯罪处理。这就是说，你可以通过维持债务清偿能力、避免资金链断裂来降低实际承担刑事责任的风险。^①

上述是就互联网+融资平台角度而言；对于广大投资者来说，则可以通过上述标准衡量该业务与非法集资有多远的距离。

^① 雷继平：《“融资租赁+互联网金融”相关问题及法律风险（2015）》，法客帝国，2015年7月30日。

【附录】

中国人民银行 工业和信息化部 公安部 财政部 工商总局
法制办 银监会 证监会 保监会 国家互联网信息办公室

关于促进互联网金融健康发展的指导意见

银发[2015]221号

近年来，互联网技术、信息通信技术不断取得突破，推动互联网与金融快速融合，促进了金融创新，提高了金融资源配置效率，但也存在一些问题 and 风险隐患。为全面贯彻落实党的十八大和十八届二中、三中、四中全会精神，按照党中央、国务院决策部署，遵循“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，从金融业健康发展全局出发，进一步推进金融改革创新和对外开放，促进互联网金融健康发展，经党中央、国务院同意，现提出以下意见。

一、鼓励创新，支持互联网金融稳步发展

互联网金融是传统金融机构与互联网企业（以下统称从业机构）利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式。互联网与金融深度融合是大势所趋，将对金融产品、业务、组织和服务等方面产生更加深刻的影响。互联网金融对促进小微企业发展和扩大就业发挥了现有金融机构难以替代的积极作用，为大众创业、万众创新打开了大门。促进互联网金融健康发展，有利于提升金融服务质



量和效率，深化金融改革，促进金融创新发展，扩大金融业对内对外开放，构建多层次金融体系。作为新生事物，互联网金融既需要市场驱动，鼓励创新，也需要政策助力，促进发展。

（一）积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，激发市场活力

鼓励银行、证券、保险、基金、信托和消费金融等金融机构依托互联网技术，实现传统金融业务与服务转型升级，积极开发基于互联网技术的新产品和服务。支持有条件的金融机构建设创新型互联网平台开展网络银行、网络证券、网络保险、网络基金销售和网络消费金融等业务。支持互联网企业依法合规设立互联网支付机构、网络借贷平台、股权众筹融资平台、网络金融产品销售平台，建立服务实体经济的多层次金融服务体系，更好地满足中小微企业和个人投融资需求，进一步拓展普惠金融的广度和深度。鼓励电子商务企业在符合金融法律法规规定的条件下自建和完善线上金融服务体系，有效拓展电商供应链业务。鼓励从业机构积极开展产品、服务、技术和管理创新，提升从业机构核心竞争力。

（二）鼓励从业机构相互合作，实现优势互补

支持各类金融机构与互联网企业开展合作，建立良好的互联网金融生态环境和产业链。鼓励银行业金融机构开展业务创新，为第三方支付机构和网络贷款平台等提供资金存管、支付清算等配套服务。支持小微金融服务机构与互联网企业开展业务合作，实现商业模式创新。支持证券、基金、信托、消费金融、期货机构与互联网企业开展合作，拓宽金融产品销售渠道，创新财富管理模式。鼓励保险公司与互联网企业合作，提升互联网金融企业风险抵御能力。

（三）拓宽从业机构融资渠道，改善融资环境

支持社会资本发起设立互联网金融产业投资基金，推动从业机构与创业投资机构、产业投资基金深度合作。鼓励符合条件的优质从业机构在主板、创业板等境内资本市场上市融资。鼓励银行业金融机构按照支持小微企业发展的各项金融政策，对处于初创期的从业机构予以支持。针对互联

网企业特点，创新金融产品和服务。

（四）坚持简政放权，提供优质服务

各金融监管部门要积极支持金融机构开展互联网金融业务。按照法律法规规定，对符合条件的互联网企业开展相关金融业务实施高效管理。工商行政管理部门要支持互联网企业依法办理工商注册登记。电信主管部门、国家互联网信息管理部门要积极支持互联网金融业务，电信主管部门对互联网金融业务涉及的电信业务进行监管，国家互联网信息管理部门负责对金融信息服务、互联网信息内容等业务进行监管。积极开展互联网金融领域立法研究，适时出台相关管理规章，营造有利于互联网金融发展的良好制度环境。加大对从业机构专利、商标等知识产权的保护力度。鼓励省级人民政府加大对互联网金融的政策支持。支持设立专业化互联网金融研究机构，鼓励建设互联网金融信息交流平台，积极开展互联网金融研究。

（五）落实和完善有关财税政策

按照税收公平原则，对于业务规模较小、处于初创期的从业机构，符合我国现行对中小企业特别是小微企业税收政策条件的，可按规定享受税收优惠政策。结合金融业营业税改征增值税改革，统筹完善互联网金融税收政策。落实从业机构新技术、新产品研发费用税前加计扣除政策。

（六）推动信用基础设施建设，培育互联网金融配套服务体系

支持大数据存储、网络与信息安全维护等技术领域基础设施建设。鼓励从业机构依法建立信用信息共享平台。推动符合条件的相关从业机构接入金融信用信息基础数据库。允许有条件的从业机构依法申请征信业务许可。支持具备资质的信用中介组织开展互联网企业信用评级，增强市场信息透明度。鼓励会计、审计、法律、咨询等中介服务机构为互联网企业提供相关专业服务。



二、分类指导，明确互联网金融监管责任

互联网金融本质仍属于金融，没有改变金融风险隐蔽性、传染性、广泛性和突发性的特点。加强互联网金融监管，是促进互联网金融健康发展的内在要求。同时，互联网金融是新生事物和新兴业态，要制定适度宽松的监管政策，为互联网金融创新留有余地和空间。通过鼓励创新和加强监管相互支撑，促进互联网金融健康发展，更好地服务实体经济。互联网金融监管应遵循“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，科学合理界定各业态的业务边界及准入条件，落实监管责任，明确风险底线，保护合法经营，坚决打击违法和违规行为。

（一）互联网支付

互联网支付是指通过计算机、手机等设备，依托互联网发起支付指令、转移货币资金的服务。互联网支付应始终坚持服务电子商务发展和为社会提供小额、快捷、便民小微支付服务的宗旨。银行业金融机构和第三方支付机构从事互联网支付，应遵守现行法律法规和监管规定。第三方支付机构与其他机构开展合作的，应清晰界定各方的权利义务关系，建立有效的风险隔离机制和客户权益保障机制。要向客户充分披露服务信息，清晰地提示业务风险，不得夸大支付服务中介的性质和职能。互联网支付业务由人民银行负责监管。

（二）网络借贷

网络借贷包括个体网络借贷（即P2P网络借贷）和网络小额贷款。个体网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。在个体网络借贷平台上发生的直接借贷行为属于民间借贷范畴，受合同法、民法通则等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范。个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。个体网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷

提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资。网络小额贷款是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。网络小额贷款应遵守现有小额贷款公司监管规定，发挥网络贷款优势，努力降低客户融资成本。网络借贷业务由银监会负责监管。

（三）股权众筹融资

股权众筹融资主要是指通过互联网形式进行公开小额股权融资的活动。股权众筹融资必须通过股权众筹融资中介机构平台（互联网网站或其他类似的电子媒介）进行。股权众筹融资中介机构可以在符合法律法规规定前提下，对业务模式进行创新探索，发挥股权众筹融资作为多层次资本市场有机组成部分的作用，更好服务创新创业企业。股权众筹融资方应为小微企业，应通过股权众筹融资中介机构向投资人如实披露企业的商业模式、经营管理、财务、资金使用等关键信息，不得误导或欺诈投资者。投资者应当充分了解股权众筹融资活动风险，具备相应风险承受能力，进行小额投资。股权众筹融资业务由证监会负责监管。

（四）互联网基金销售

基金销售机构与其他机构通过互联网合作销售基金等理财产品的，要切实履行风险披露义务，不得通过违规承诺收益方式吸引客户；基金管理人应当采取有效措施防范资产配置中的期限错配和流动性风险；基金销售机构及其合作机构通过其他活动为投资人提供收益的，应当对收益构成、先决条件、适用情形等进行全面、真实、准确表述和列示，不得与基金产品收益混同。第三方支付机构在开展基金互联网销售支付服务过程中，应当遵守人民银行、证监会关于客户备付金及基金销售结算资金的相关监管要求。第三方支付机构的客户备付金只能用于办理客户委托的支付业务，不得用于垫付基金和其他理财产品的资金赎回。互联网基金销售业务由证监会负责监管。

（五）互联网保险

保险公司开展互联网保险业务，应遵循安全性、保密性和稳定性原则，



加强风险管理，完善内控系统，确保交易安全、信息安全和资金安全。专业互联网保险公司应当坚持服务互联网经济活动的基本定位，提供有针对性的保险服务。保险公司应建立对所属电子商务公司等非保险类子公司的管理制度，建立必要的防火墙。保险公司通过互联网销售保险产品，不得进行不实陈述、片面或夸大宣传过往业绩、违规承诺收益或者承担损失等误导性陈述。互联网保险业务由保监会负责监管。

（六）互联网信托和互联网消费金融

信托公司、消费金融公司通过互联网开展业务的，要严格遵循监管规定，加强风险管理，确保交易合法合规，并保守客户信息。信托公司通过互联网进行产品销售及开展其他信托业务的，要遵守合格投资者等监管规定，审慎甄别客户身份和评估客户风险承受能力，不能将产品销售给与风险承受能力不相匹配的客户。信托公司与消费金融公司要制定完善产品文件签署制度，保证交易过程合法合规，安全规范。互联网信托业务、互联网消费金融业务由银监会负责监管。

三、健全制度，规范互联网金融市场秩序

发展互联网金融要以市场为导向，遵循服务实体经济、服从宏观调控和维护金融稳定的总体目标，切实保障消费者合法权益，维护公平竞争的市场秩序。要细化管理制度，为互联网金融健康发展营造良好环境。

（一）互联网行业管理

任何组织和个人开设网站从事互联网金融业务的，除应按规定履行相关金融监管程序外，还应依法向电信主管部门履行网站备案手续，否则不得开展互联网金融业务。工业和信息化部负责对互联网金融业务涉及的电信业务进行监管，国家互联网信息办公室负责对金融信息服务、互联网信息内容等业务进行监管，两部门按职责制定相关监管细则。

（二）客户资金第三方存管制度

除另有规定外，从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构，对客户资金进行管理和监督，实现客户资金与从业机构自身资金分账管理。客户资金存管账户应接受独立审计并向客户公开审计结果。人民银行会同金融监管部门按照职责分工实施监管，并制定相关监管细则。

（三）信息披露、风险提示和合格投资者制度

从业机构应当对客户进行充分的信息披露，及时向投资者公布其经营活动和财务状况的相关信息，以便投资者充分了解从业机构运作状况，促使从业机构稳健经营和控制风险。从业机构应当向各参与方详细说明交易模式、参与方的权利和义务，并进行充分的风险提示。要研究建立互联网金融的合格投资者制度，提升投资者保护水平。有关部门按照职责分工负责监管。

（四）消费者权益保护

研究制定互联网金融消费者教育规划，及时发布维权提示。加强互联网金融产品合同内容、免责条款规定等与消费者利益相关的信息披露工作，依法监督处理经营者利用合同格式条款侵害消费者合法权益的违法、违规行为。构建在线争议解决、现场接待受理、监管部门受理投诉、第三方调解以及仲裁、诉讼等多元化纠纷解决机制。细化完善互联网金融个人信息保护的原则、标准和操作流程。严禁网络销售金融产品过程中的不实宣传、强制捆绑销售。人民银行、银监会、证监会、保监会会同有关行政执法部门，根据职责分工依法开展互联网金融领域消费者和投资者权益保护工作。

（五）网络与信息安全

从业机构应当切实提升技术安全水平，妥善保管客户资料和交易信息，不得非法买卖、泄露客户个人信息。人民银行、银监会、证监会、保监会、工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室分别负责对相关从业机构的网络与信息安全保障进行监管，并制定相关监管细则和技术安全标准。

（六）反洗钱和防范金融犯罪

从业机构应当采取有效措施识别客户身份，主动监测并报告可疑交易，



妥善保存客户资料和交易记录。从业机构有义务按照有关规定，建立健全有关协助查询、冻结的规章制度，协助公安机关和司法机关依法、及时查询、冻结涉案财产，配合公安机关和司法机关做好取证和执行工作。坚决打击涉及非法集资等互联网金融犯罪，防范金融风险，维护金融秩序。金融机构在和互联网企业开展合作、代理时应根据有关法律和规定签订包括反洗钱和防范金融犯罪要求的合作、代理协议，并确保不因合作、代理关系而降低反洗钱和金融犯罪执行标准。人民银行牵头负责对从业机构履行反洗钱义务进行监管，并制定相关监管细则。打击互联网金融犯罪工作由公安部牵头负责。

（七）加强互联网金融行业自律

充分发挥行业自律机制在规范从业机构市场行为和保护行业合法权益等方面的积极作用。人民银行会同有关部门，组建中国互联网金融协会。协会要按业务类型，制订经营管理规则和行业标准，推动机构之间的业务交流和信息共享。协会要明确自律惩戒机制，提高行业规则和标准的约束力。强化守法、诚信、自律意识，树立从业机构服务经济社会发展的正面形象，营造诚信规范发展的良好氛围。

（八）监管协调与数据统计监测

各监管部门要相互协作、形成合力，充分发挥金融监管协调部际联席会议制度的作用。人民银行、银监会、证监会、保监会应当密切关注互联网金融业务发展及相关风险，对监管政策进行跟踪评估，适时提出调整建议，不断总结监管经验。财政部负责互联网金融从业机构财务监管政策。人民银行会同有关部门，负责建立和完善互联网金融数据统计监测体系，相关部门按照监管职责分工负责相关互联网金融数据统计和监测工作，并实现统计数据和信息共享。

互联网 + 融资

Internet + 必读

所谓互联网 + 融资，是指企业或个人与银行等金融机构之间，以互联网为基础进行的借贷活动。它改变的只是存在形态从传统的纸质变成了电子，而不是传统融资的本质和核心（契约内涵）。

互联网 + 融资与直接融资、间接融资并列，它用自己独到的方式，粗暴地缓解着融资难。互联网 + 融资并非我国独有，但唯有我国最典型、最普及、最傲娇！

融资难在各国普遍存在，我国尤甚，这是有历史原因的。市场经济不完善，银行治理结构、经营机制不健全，服务意识欠缺，使得信贷资源配置效率不高；而直接融资的不发达，投资者和融资者缺乏连通渠道，最终出现了资金多却融资难、融资成本高的局面，最终成就了互联网 + 融资。

从现实看，融资难尤其是小微企业贷款难，根本原因在于缺少一块“社会信贷救助成本”，非市场因素在融资难中还占有相当大的比重。

融资问题从来就不全是资金问题，还与把资金引向实体经济的制度安排与运营机制、价格要素的市场化息息相关。只有以土地、能源、劳动力、原材料等为代表的一般商品的价格信号准确，才能向市场传递准确的资金价格信号，从而引导直接融资，彻底消除融资难。

上架建议： 企业管理

ISBN 978-7-5180-2264-9



9 787518 022649 >

定价：38.00元